

السير نحو الاتجاه الصحيح

مهارة التعامل مع الأخطاء

هانى سعيد

الحرية
للنشر والتوزيع

الناشـــر



للنشر والتوزيع
3 ميدان عرابى ـ القاهرة
تليفون: 01223877921 ـ 01112227423
فاكس: 20225745679+
darelhorya@yahoo.com

التنفيذ الفنى



رقم الإيداع: 2013/15918
الترقيم الدولى: 978-977-5832-95-5

السير نحو الاتجاه الصحيح

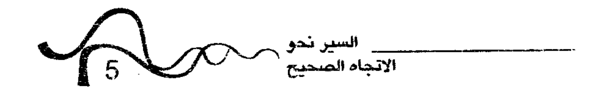
مهارة التعامل مع الأخطـــاء



قال علماء نفسيون مؤخراً أن أسرع طريقة لعلاج المخاوف التى يعانيها البعض هى استخدام عقار يزيد ما لديهم من خوف ثم تعريضهم بعد ذلك للشىء الذى يخافونه.

ويقوم علماء النفس عادة بعلاج الاضطرابات النفسية التى يعانيها البعض مثل مرض الرهاب عن طريق أساليب سلوكية بتعريض هؤلاء المرضى إلى المواقف، أو الأشياء التى يرهبونها لفترات قصيرة، ثم يقومون بزيادة هذه الفترات كلما أخذت تلك المخاوف فى الانخفاض.

وأحياناً يتم اللجوء إلى العقاقير المهدئة قبل البدء فى العلاج من أجل التخفيف من مخاوفهم. وقد



أثبتت تلك الطريقة العلاجية نجاحاً فى السنوات الأخيرة غير أن فترة العلاج فى الوضع الطبيعى تصل إلى ١٦ أسبوعاً.

يقول العالم تود فارشيون من مركز علاج القلق والاضطرابات المصاحبة له من جامعة بوسطن، حسب صحيفة البيان، أن هناك ضرورة كبيرة لتسريع مدة العلاج لأن هناك عدداً كبيراً من المرضى لا يستطيعون المواظبة على حضور جلسات العلاج لفترة طويلة ويفضلون عدم الحضور على مواجهة مخاوفهم.

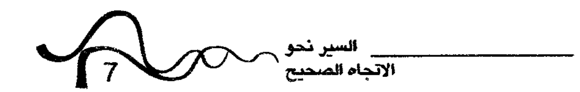
وبعد تجارب قام بها العالم فارشيون مع مجموعة من رفاقه على عدد من الفئران المخبرية تبين لهم أن استخدام عقار يزيد من حدة التوتر ثم تعريض الفرد إلى المواقف التى يخشاها يؤدى إلى تقصير مدة العلاج بشكل فعال.

ومن جانب آخر وحول ظاهرة الخوف فالخوف ظاهرة طبيعية يشترك فيها الإنسان والحيوان وربما

النبات أيضاً، فمن منا لا يخاف ولا تنتابه حالة من الهلع ويتصبب عرقا وترتعد فرائضه، ويشعر وكأن قلبه كاد يتوقف عن النبض، أو كان أنفاسه أصبحت إلى آخر رمق. ومن منا لم يصرخ وهو صغير بأعلى صوته أثناء الليل بعد أن يستيقظ من كابوس مناديا: أمى أمى أدركينى.. فما الذى يحدث لنا بالفعل خلال هذه اللحظات العصيبة، وما هو هذا الحدث الجلل الذى آثار لدينا هذه الانفعالات العصبية، وهل نعرض أنفسنا لخطر الموت لحظة الهلع الشديد؟

والواقع أن الخوف، والغضب والفرح، والحزن، إحساس بشرى يرتدى أحيانا ثوبا لطيفاً، وأحيانا أخرى يكون شديدا على النفس. وجل هذه الانفعالات تحدث عندما يتفاجأ دماغنا بشىء ما.

ويقوم الدماغ بمواجهة سلسلة منطقية من الرسائل المتدفقة من الرسائل المتدفقة إليه من حواسنا الخمس، حيث يعمل على تحليها بصورة منطقية أيضاً.



ويرى علماء النفس أن الانفعال عبارة عن رد فعل نفساني وفسيولوجي، حيث تنطلق سلسلة من الهرمونات المثيرة للجهاز العصبى لكى يواجه المرء وضعا طارئاً ليس فى الحسبان.

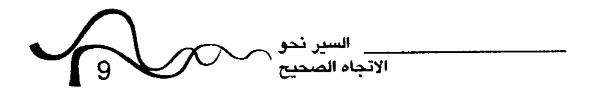
ويعتبر رد الفعل هذا عبارة عن توافق مع التغيير الحادث ببيئتنا، وليس الخوف سوى الانفعال الذى ينتابنا فى حالة الخطر أو التهديد أو حالة التعرض لمحنة ما. ويعمل الانفعال على تحفيز الجسم ليتفاعل بصورة ملائمة تتناسب والموقف المخيف ليساعده على البقاء.

وعلى الرغم من أن الخوف شعور ينتاب جميع المخلوقات الحية، فإنه أيضاً من الوسائل التى تحافظ بها الكائنات على حياتها، ولذا قالوا إن الخوف يطيل العمر، والخوف نظام إنذار مبكر حقيقى لأنه يمكن الكائنات الحية من تجنب الموت عند مواجهتها الأولى مع الخطر.

والغـريب أن حـالة الخـوف التى تنتـاب الذبابة ليست كحالـة الخوف التى يتعـرض لها السباح، فهو عند الحشرة رد فعل انعكاسى بسيط يساعدها على البقاء على قيد الحياة حيث يطلق الشعور بالخطر، سلسلة من الاستجابات الأوتوماتيكيـة كى تهرب من الخطر المحدق المتمثل فى حيوان ما.

أمـا عند الإنسـان فـتظهـر تلك الاسـتجـابات أو التصـرفات الآلية الذاتيـة على شكل ارتجاف ورعشة، وانتفاضة كما يضاف إلى ذلك العنصر العاطفى.

ويشير العلماء إلى أن دماغ الكائن الحى البشرى يستطيع أن يترجم ما يرى، ولذلك فالخوف يتولد من الخيال ومما يمكن توقعه قبل وقوعه، أكثر مما يتولد عن الموقف الحقيقى الذى يواجهه المرء، حتى ولو كان هذا الموقف الذى يتعرض له بشكل مختلف تماما عن رد الفـعل الذى يمكن أن يبديه إنسان آخـر يتعـرض للموقف نفسه، فعندما يتواجه أحد السباحين المهرة



مع سمكة قرش مفترسة، فإنه يشعر وكأن الدم سيتجمد فى عروقه.

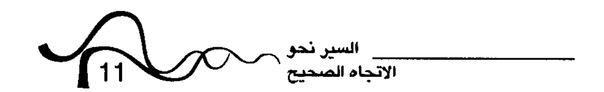
وبينت إحدى الدراسات أخيرا وجود شذوذات وراثية غير معتادة قد تكون ذات علاقة بحالات الفزع والرهاب المرضى فقد صرح باحثون إسبان فى مؤتمر لمنظمة الوراثة البشرية أن ٩٧٪ من عينة عشوائية لمرضى مصابين باضطرابات القلق كان لديهم تضاعف فى المادة الوراثية على الصبغى ١٥ مقارنة مع ٧٪ عند الأشخاص الطبيعيين، ويرى الخبراء أن هذه النتائج قد تقود لإيجاد أدوية أفضل لمعالجة هذه الحالات التى تصيب ١٠إلى ٢٠٪ من السكان، ويعتقد بأن الدكتور كزافير استيفيل من مركز الوراثة الجزيئية والطبية فى برشلونة قد تمكن من كشف آلية وراثية جديدة لحدوث المرض.

والرهاب هو اضطراب نفسى يتميز بوجود خوف غير منطقى أو خوف مبالغ فيه من أجسام أو مواقف أو حركات أو وظائف جسمية غير خطيرة لا تشكل

مـصـدرا للقلق فـى الحـالات الطـبـيـعـيـة. ويخـتلف الرهاب عن القلق بضرورة ترافق حـالات الرهاب مع عـامل مـحـرض بيئى. وهو يصيب النسـاء أكثر بكثيـر من الرجـال ويشـاهد عـادة بعـد الثـامنة عـشـرة من العمر.

ويعتـقـد الدكتور اسـتيفـيل بـأن بعض المورثات أو بعض العـوامـل البـيـئـيـة يمكن أن تؤدى فى مـراحل التطور الأولى لحــدوث اضطرابات وشــذوذات على الصبغى ١٥، ويقول الخبـراء إن فكرة أن تؤدى إحدى الطفرات التى تصيب إحدى المورثات لإحداث طفرة فى مورثة أخـرى قد لوحظت فى النبـاتات، لكن ليس عند الإنسـان. ويقـولون إن هذا الكشف الجـديد مثيـر حقا، إذ إنه آلية وراثية جديدة كليا.

ويقـول الدكـتـور اسـتـيـفـيل: "لا يبـدو أن هذا الاضطراب يورث لأننا لم نتمكن من مـشـاهـدته فى جـمـيع الخـلايا عند المصـابين. وقـد يولد الشـخص ولديه هذه الطفـرة، ومن المحتمل أيضـا أنه يكتسبها



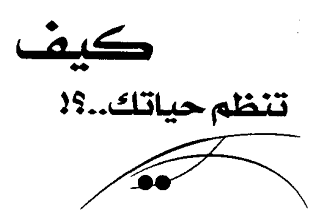
أثناء التطور والنمو. وقد وجد استيفيل تلك الطفرة فى ٢٥٪ من عينة من النطاف، لكن ليس من الواضح تماما إن كانت هذه النطاف قادرة على إحداث حمل ناجح". ويتابع استيفيل: "علينا الآن التعرف على المورثات التى لها علاقة بهذا الاضطراب والطفرات التى تحملها هذه المورثات".

وعمل استيفيل فى البداية على دراسة ١٤٠ شخصا من أسر مختلفة فى إحدى القرى الإسبانية، الذين كانوا يعانون إما من رهاب المجتمع أو الخوف من الأماكن المفتوحة، أو كانوا يعانون من نوبات هلع وفزع متكررة، ومن ثم قام بدراسة ٧٠ شخصا لا علاقة بينهم وبين مصابين بهذه المشكلة النفسية، بالإضافة لمجموعة مراقبة مكونة من ١٨٩ شخصا لا يعانون من أحد اضطرابات القلق. وقد وجد استيفيل أن حوالى ١٠٠٪ من المصابين بالهلع أو الرهاب من المجموعة الأولى لديهم تضاعف فى المادة الوراثية على الصبغى ١٥ ٩٧٪ من المجموعة الثانية الذين لا

تربطهم أى علاقة أسرية لديهم هذا الاضطراب، مقارنة مع ٧٪ فقط عند مجموعة الأشخاص الأصحاء.

ويوضح استيفيل: "يعتبر هذا عملا يزيد القابلية للإصابة، ولا يعنى بالضرورة وجود هذا الاضطراب المورثى لديك بأنك ستصاب بحالات الرهاب أو الفزع، فليس كل الذين لديهم هذه الطفرة على الصبغى ١٥ يتطور لديهم المرض، فأربعون بالمائة فقط من الأشخاص تربطهم علاقات أسرية ولديهم تضاعف فى المادة الوراثية على الصبغى ١٥ لديهم حالات رهاب أو هلع".

■■■

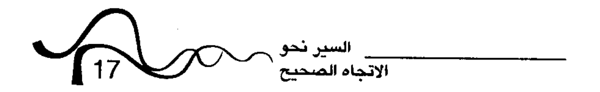

كيف
تنظم حياتك..؟!

١-الالتزام بقائمة الأهداف التى تم كتابتها والتخطيط لها، فهذا سبب رئيس لرفض أى عمل قد يبعدنا عن تلك الأهداف والخطط.

٢-محاولة فهم حقيقة ونوعية الطلب مهمة جداً، فقد يحتاج الأمر وقتاً وجهداً أكثر مما قد يتوقعه الشخص، أو بالمقابل قد لا يحتاج أى جهد من أجل إنجازه، ولهذا كان إعطاء النفس فرصة للتفكير قبل الإجابة بالرفض أو بالقبول أمراً مهماً.

٣-عدم المجازفة بعمل عدد كبير من الأعمال، فالقيام بعدد قليل من الأعمال المتقنة خير من القيام بعدد كبير من الأعمال غير المنتهية أو غير المتقنة.

٤-من حق أى إنسان أن يرفض ما يراه غير مناسب له للقيام به، بل أحياناً كثرة القبول لأى عمل



قد يجرّئ الناس عليه، فتصبح حياته وساعاته جدولاً يخططه الآخرون له.

٥ ـ الرفض بلباقة، والتأدب فى قول "لا" أمر مهم، كما أن الوضوح فى الرد أمر مهم جداً، فالإجابات التى تعطى أكثر من معنى قد تضلل الطرف الآخر ولا تفيد الموقف.

٦ ـ استخدام عبارات قصيرة للرفض أو جمل طويلة مع تبريرات يعتمد على الموقف والطلب.

٧ ـ قدم بدائل واقتراحات للطرف الآخر، كان تقول: " لا أستطيع أن أقوم بهذا العمل فى الغد، فما رأيك فى الأسبوع القادم؟ أو ما رأيك أن يقوم به شخص آخر تقترح اسمه؟

٨ ـ من الضرورى إعطاء فرصة لمن حولك لمساعدتك أو القيام بعمل كنت تفضل أن تقوم بنفسك.

٩ ـ الخوف من أن يشعر الآخرون بخيبة أمل إذا رفض طلبهم يجب أن يسبقه النظر إلى النفس، ومعرفة هل ستشعر بخيبة أمل إذا قبلت بالأمر.

١٠ ـ معرفة الأولويات أمر ضرورى، فقد يزدحم الجدول بأعمال وخطط لا تنتمى لجدول من كتبها ولا تنتمى لمبادئه بأى علاقة، ومن الممكن علاج الازدحام بكتابة الأمور المهمة التى يراد القيام بها، ومن ثم النظر إلى الطريقة التى يقضى بها اليوم، فإذا كان الوقت يضيع فى أمور أخرى غير التى خطط لها، فهنا يجب أن يتوقف ويقول "لا" للأعمال التى تضيع الوقت.

١١ ـ قد يلجأ الشخص إلى قبول الكثير من الأعمال فوق طاقته وعدم الاعتذار بـ"لا" من أجل المزيد من الدخل المادى، وقد يكون السبب ليس فى قلة المال الذى يحصل عليه، ولكن بسبب سوء استخدام هذا المال وعدم التخطيط لميزانية خاصة، وهذا يمكن تعديله بمعرفة أساليب إدارة المال بطريقة فعالة وجيدة.

١٢ ـ معرفة النفس تسهل عملية الاختيار بين الاقتراحات المتوفرة، فتستطيع أن ترفض ما لا

يناسب شخصيتك وتوقعاتك، وتقبل ما يتناسب معك وما يناسب جدولك من الأعمال.

١٣ - على الإنسان أن يعيش حياة متوازنة، يأخذ ويعطى دائماً، فلا يأخذ دائماً فيكرهه من حوله ولا يعطى دائماً، فيصل لمرحلة يكره نفسه ويمل منها، وإذا تأملنا سورة "الضحى" سنجد هذا الاتزان واضحاً. فعندما ذكّر الله تعالى الإنسان بالنعم التى أنعمها عليه طلب منه بالمقابل أن يشكر تلك النعم بالقيام بأعمال معينة، وهذا ما يسبب الاتزان والراحة والسلام الداخلى.

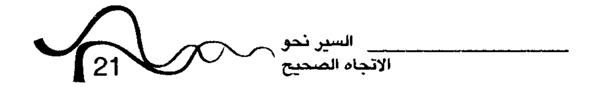
إنكسارات الفشل تفتح بوابات النجاح

النجاح قريب منك، يحتاج الى خطوات وإرادة. إذا شعرت أن المسافات بعيدة، وبدأ اليأس يتسلل اليك، فكثف جهودك، فهذه أول بوارق النجاح. لاتستمع الى حاسديك وتجاهلهم، فهناك أناس يتخصصون فقط فى محاربة النجاح لأنهم لا يفكرون فى نجاحهم، بقدر ما يهتمون بتحجيم وإفشال الآخرين.

لا تجعل حساباتك ماذا يقولون وكيف يفكرون. إنه تضييع للوقت وهدر للجهود. إجعل خطواتك ما تعتقد أنه يحقق نجاحك، ويتوافق مع مبادئك. الإرادة والمثابرة تفتحان بوابات النجاح، والذين نجحوا فى حياتهم وحققوا إنجازات كبيرة كانوا أشخاصا بسيطين مثلنا، يحلمون ويسعون واستطاعوا أن يصلوا بمراسيهم إلى شاطى النجاح، بعد مرورهم على موانىء الفشل، ومحطات المد والجزر فى الحياة.

ضع نصب عينيك المستقبل، واجعل سلاحك الثقة بالنفس، والإيمان الصادق. وأى تجربة فشل هى تعزيز لاحتمالات النجاح. الحلم حق مشروع لكل شخص، ولكنه وحده لايحقق النجاح، بل العمل على ترجمة الحلم الى واقع.

تمر علينا مراحل قد نفقد فيها الايقاع الطبيعى وتبعدنا عن المسار الأساسى، قد تضيع أيام، وربما



ترحل سنين. ولكن المبادرة بالعودة الى المسار ووضع العربة فى مكانها الصحيح، ومواصلة المشوار بغض النظر عن محطات التوقف ومنعطفات التراجع، يمهد الطريق لخطوات أكثر ثقة وأقرب الى النجاح. التراجعات جزء من ضريبة الحياة، وجمال المستقبل أنه يلتهم الماضى.

لاتربط نجاحك بالمقارنات، فالنجاح الحقيقى هو توازنك الذاتى، والقدرة على استغلال امكاناتك المتاحة لك. لاتخدعك الفلاشات، فهى مجرد أضواء خادعة. ركز على الأشياء الحقيقية، فهى التى تبقى. الحياة جميلة تمتع بها فى لحظتها الآنية، وفى انتظار الأجمل فى الغد.

واجه الآخرين فى موقعك

غالباً ما تحرز الفرق الرياضية النجاح حين تلعب على أراضيها، وهذا أمر مؤكد إذ من الصعب مواجهة شخص آخر فى مكتبه أو منزله.

إن توكيد مواقفك فى أرضك كلما أمكن ذلك، يمنحك أفضلية حاذقة قوية. ولذلك نجد أن الدول تفضل - عند إجراء محادثات هامة مع الأطراف الأخرى - أن تجرى تلك المحادثات على أراضيها.

ومن هنا فإن علماء النفس ينصحونك بأن تكون أنت المضيف، إذا كان عليك إجراء مفاوضات جادة مع طرف آخر.

لنقل إنك مزمع على مقابلة جارك للكلام عن شجرته التى تسد حديقة منزلك الخلفية، فهل تذهب إليه أم تدعوه إلى منزلك؟

العديد من الناس يكون أشد إقناعاً فى محيطه هو، لذلك يسعى دهاة المفاوضين إلى عقد الجلسات فى مكاتبهم، وليس فى مكاتب الأطراف الآخرين.

وفى اختبار أُجرى فى بالتيمور فى ولاية ماريلاند الأمريكية، تولى عالما النفس "رالف تيلور" و"جوزف لانى" دراسة ستين طالباً من جامعة هوبكنو من حيث قابليتهم

للسيطرة على الآخرين. وجعلوا المجموعة فى أقسام من ثلاثة أشخاص: واحدهم ضعيف التأثير، والثانى متوسطه، والثالث قويّة، طالبين من كل قسم الاتفاق حول عشر نقاط من شأنها خفض موازنة الجامعة.

واجتمع نصف المشتركين فى غرف الأعضاء الأقوى تأثيراً، فيما اجتمع النصف الآخر فى غرف الأعضاء الأضعف تأثيراً، وجاءت النتيجة فى مصلحة المضيفين، بغض النظر عن قوة حجتهم.

وهذا يعنى إنه إذا لم يستطيع أحدنا عقد اجتماع فى داره أو مكتبه، فالأفضل أن يقابل الآخر فى مكان محايد إذا شاء ضمان التأثير عليه.

كيف تنفس عن غضبك؟

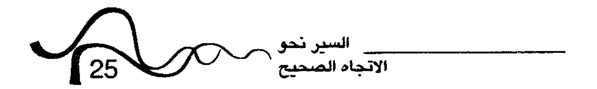
فى لحظات الغضب نبحث عن مَخرج ينقذنا من شحناته، فتكثر طرق وأساليب التنفيس، كل حسب شخصيته وطباعه وتركيبته النفسية. فهل يجوز أن ننفّس عن غضبنا بالأساليب العنيفة؟

أم من الأفضل لنا الابتعاد عن الموقف الذى نكون فيه؟

قامت إحدى شركات الاتصالات فى ولاية مين الأمريكية، بتوفير خط هاتفى من نوع خاص أطلقت عليه اسم "خط التنفيس". والغرض من هذا الخط المجانى، هو إطلاق الطاقة المكبوتة لدى مستخدميه المشحونين بمشاعر الغضب، والحنق، وتحويل هذه الانفعالات إلى طاقة إيجابية، من أجل استبدال مشاعر الغضب بمشاعر البهجة والسرور. فكيف نقوم بالتنفيس عن غضبنا، فى ظل غياب خدمة كتلك فى مجتمعاتنا؟ هل نصرخ ونكسر، ونشتم؟ أم نهرب من المواجهة؟ مفضلين إسقاط غضبنا فى البحر، أو حتى كبته فى أنفسنا مع ما يحمله ذلك من أضرار صحية ونفسية على حد سواء؟

على الفور

" نفّس عن غضبك كى ترتاح"، مبدأ ينصح به مهندس البترول سعيد احمد الشنطى (٣٧ عاماً



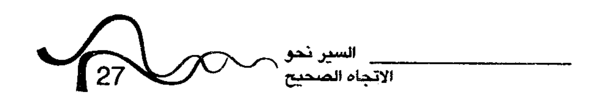
ومتزوج منذ ٦ سنوات)، لافتاً إلى أن "التصريح عن الغضب، يُخرج صاحبه من حالة العصبية التى تتلبسه وتسيطر عليه، فيثلج صدره، ويهدئ من انفعالاته، ويعيده إلى ما كان عليه قبل لحظات الغضب". ويشبّه الشنطى الغضب فى حالة كتمانه بالـ"حطب وعود الثقاب". ويقول: "لهذا، لا بد من إيجاد طرق ننفس بها عن مشاعر الغضب التى من المؤكد ستقتلنا لو أبقيناها داخلنا" حسب تعبيره.

ويؤكد سعيد، الذى يعترف بأنه رجل عصبى أنه "يحرر غضبه من لجامه فى اللحظة نفسها التى تنتابه مشاعر الغضب، فردة الفعل تخرج وراء الفعل مباشرة". فإذا علق بزحمة سير عبّر عن غضبه بوضع يده على بوق السيارة لأكثر من دقيقة، وإذا تعمد أحدهم تجاوزه أثناء القيادة أسرع إلى فتح نافذة سيارته و"بهدلته"، فـ"المواجهة" فى رأيه، "هى الطريقة المثلى للتنفيس عن الغضب"، مبرراً سياسته بالقول إن "الامتناع عن المواجهة يصب دائماً فى

مصلحة الطرف الذى أغضبنا، وبهذا نكون ضحية استفزازه وضحية خجلنا وصمتنا".

تحطيـــم

لا يرتاح الغـاضب فـى عُـرف مـحـمـد إبراهيم (٢٣سنة، أعـزب/مـبـرمـج فى شـركـة بتـرول) "إلا إذا أقدم على تحطيم أى شىء تطاله يده، ككأس من الماء أو صـحن". ويدافع إبراهيم عن هذا السلوك، الذى يبدو فى ظاهره عنيفاً بالقول: "التكسير فى حالات الغـضب مـرحلة مـتـقـدمـة من الوعى، لأنه يمنع الغاضب من "فش خلقه" فى الطرف الآخر، فيتجاوز مـرحلة الأخـذ والرد والصـراخ الذى قـد يوصل إلى الضـرب فى كثير من الأحيان، وبهذا يكون التكسير هو ردة الفعل الإيجـابيـة التى تحـمى الطرفين من نشوب مشكلة حقيقية"..ويعترف إبراهيم بأن تحطيم الأشياء فى حالات غضبه يحوّله إلى شخص هادئ ومـرتـاح، لا يحـمل أى مـشـاعـر سلبيـة تجـاه أحـد.



ويقول: "كأن شحنات الغضب تتفتت مع الزجاج حين يقع على الأرض، فيحصل الإنسان الغاضب على مزاج صاف بنسبة مئة فى المئة". ويشير إلى أن "الغضب هو بمثابةٍ طاقة داخلية يبعثها الانفعال فى الجسد الذى لا يهدأ إلا إذا خرجت تلك الطاقة، وتخلص من ثقلها، لهذا فما من جدوى من الوصول إلى راحة الأعصاب إلا بالتكسير والتحطيم".

صـــراخ

"الصراخ هو الجسر الذى يعبر به الغضب من داخلنا إلى الخارج" بهذا، يعبر سلطان النهدى (٣٠سنة، موظف فى الجمارك، متزوج من٤ سنوات) عن طريقته فى التنفيس عن غضبه. ويقول: "حين أغضب ألجأ إلى الصراخ الذى يشبه الماء البارد حين نسكبه على النار، فأخرج من توترى مستعيداً بذلك الصوت العالى هدوئى". وينطلق سلطان مبرراً اعتماده على الصراخ، فيقول: "لا يغضب المرء من

تلقاء نفسه، فهناك دائماً مسبب يجعلنا نفقد أعصابنا، ونبحث عن شيء نصب عليه غضبنا". يضيف: "لهذا، أنا أواجه من أغضبني بالصراخ، معلناً استعدادي لإكمال شوط الخلاف إلى آخره حتى لا تبقى في جعبتي ولا ذرة غضب واحدة". أما أسباب الغضب "فقد لا تكون على الدوام بفعل أشخاص" كما يعلق سلطان، لافتاً إلى أنه حين يأتي السبب من موقف ما في الوظيفة مثلاً، يكون عليه أن يركب سيارته ويضغط على البنزين ويقود بأقصى سرعة ممكنة، حيث "تساعد القيادة السريعة" حسب تعبيره "على التنفيس عن الغضب وتغيير المزاج المعكر، وتهدئة الأعصاب، كما لو كان في الضغط على البنزين سر من أسرار الراحة النفسية".

دخان

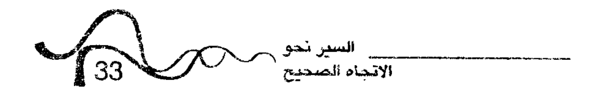
"إن كان الغضب عبارة عن شحنات، فالتدخين هو السبيل الوحيد لإخراج تلك الشحنات من الجسم"،

طريقة جديدة يضيفها محمد عبدالعزيز (٢٧سنة، موظف فى الجمارك، أعزب) على قائمة طرق التنفيس عن الغضب، فيقول: "التدخين يمنعنى من المواجهة، وأنا أحرق بتلك السجائر كل الغيظ الذى يتملكنى وأنا واقع تحت تأثيره"، مشيراً إلى أن عدد السجائر التى يدخنها بدافع التنفيس عن غضبه يصل إلى خمسة كمعدل وسطى كل ربع ساعة. فهو يمد يده بشكل أوتوماتيكى إلى علبة السجائر ويبدأ فى التدخين سيجارة تلو الأخرى متعجلاً وضع نهاية لأعصابه المشدودة، ولا يكتفى محمد بالتدخين كَمخرج لغضبه، فها هو يؤكد أن "رفع صوت الراديو فى السيارة" من أهم الطرق التى يلجأ إليها حين يغضب، فمن المهم بالنسبة إليه أن يسمع صوتاً غير صوت أنفاسه، وهى تأخذ الشهيق وتطلق الزفير بطريقة مستعجلة متوترة، وذات إيقاع عال، فيطغى صوت الراديو على كل شىء من حوله، لتبدأ أعصابه فى الهدوء شيئاً فشيئاً.

ويبدوا أن التنفيس عن الغضب لا يعكس فى كل الحالات ميلاً إلى العنف، فها هو صالح الراشدى (٢٢سنة، موظف حكومى، متزوج وعنده ولد)، يؤكد أن الصيد هو الحل الوحيد الذى يداوى به غضبه ويصل من خلاله إلى حالة الصفاء الذهنى التى ينشدها كل رجل غضبان. والسبب كما يورده يتعلق بـ"حالة الانشغال التى يغرق فيها الصياد من أجل التقاط سمكة، فينسى ما كان عليه مراقبة البحر والصنارة التى تكون فى يده" بحسب ما يقول. ويمضى صالح فى الحديث عن تفاصيل فك الغضب من حول أعصابه كما يصفه، فيقول:"كنت أسمع عن تأثير الصيد فى تهدئة الإنسان وتغيير مزاجه السيئ، فلم أصدق إلا حين جربته. لهذا، تبقى أدوات الصيد جاهزة دائماً فى سيارتى توقعاً لأى نوبة غضب تنتابنى من دون استئذان".

يستشهد مسلّم الراشدى (٢١سنة،جامعى فى الكلية التقنية) بقول الرسول الكريم محمد ﷺ فى حديثه الشريف: "ليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد الذى يملك نفسه عند الغضب"، مشيراً إلى أنه يجد فى الصلاة منفذه الوحيد من أى حالة غضب يعيشها، فيقصد سجادة الصلاة وينوى التطهر من ذنب الغضب الذى يصفه بـ"الذنب الكبير". ويجد مسلم أن "التنفيس عن الغضب بالصراخ والشتائم يوقع الغاضب فى مطبات العيب، والخروج عن الأصول، سواء أكان ذلك فى المفردات التى يستعملها أم فى الطريقة العدائية التى ينتهجها وهو يتبادل وخصمه ردود الفعل الشرسة، الأمر الذى يجب أن يدفع مسلّم إلى الصلاة، التى تغسل الروح من كل حقد يتركه الغضب فى النفس تجاه من كان السبب فيه".

والظاهر أن التنفيس عن الغضب فى قانون النساء يتــأرجح بين الصــراخ حـيناً و"فش الخلق" فى طرف بريء هم الأبناء غــالبــاً، ولكنه لا يصل إلى مــرحلة تحطيم الأشـيـاء وإطلاق الشـتـائم والقـيـادة المتـهـورة للسيارة، كما يحصل فى غضب الرجال. تصف فاطمة سهيل (٢٢سنة، جامعية، عـازبة) عـلاقتـهـا بـالغضب بالعلاقة الإيجابية، وتقول: "الغاضب إنسان متهور من دون شك. لهذا، عليه أن يبتعد عن المكان الذى انفجر فيـه غضبـه"، مشيـرة إلى أن "البـحـر يشكل مخـرجاً مثـالياً من حمل الغضب الثقيل الذى يأتى دائماً من الناس لا من أنفسنا". وتؤكد فاطمة أن مشواراً واحداً على الشاطئ يكفيها حتى تنسى غضبها ومن سبّبه، وهذا ما يجعلها ترفع شعار: "ابتعد عن الغضب وغنَّ له"، موضحة أن "هواء البحر ورؤية الناس يمارسون الرياضة، يهدئان من شحنات الغضب العالية ويبدلان من نظرة الغاضب إلى نفسه وإلى من كان سبباً فى



غضبه، فيذهب إلى البحر غاضباً ويعود منه فى أحسن حال". ولا تعتبر فاطمة أن الهروب إلى البحر فى حالة الغضب ضعف أو خوف من المواجهة "إنما طريقة راقية فى معالجة المشكلة، وفن لا يتقنه كثيرون ممن يجدون فى العصبية والصراخ وسيلتهم الوحيدة التى يبررون بها خروجهم عن رشدهم".

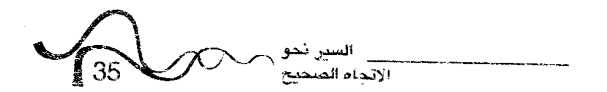
موسيقى

ويأتى الاستماع إلى الموسيقى الهادئة، كخيار آخر عند الجنس اللطيف حين يغضب. وهذا ما تطرحه مى مطر (٢٣سنة، جامعية، عازبة) متخذة من تجربتها مع الغضب دليلاً لوجهة نظرها. وإذ تتحدث مى عن علاقة الموسيقى بالخروج من حالة الغضب، وتقول: "للموسيقى يد تمسك وتشدك إلى عالم لا يعترف بالصوت العالى ولا بالصراخ أو المهاترات"، مؤكدة أنها تلجأ إلى عالم الموسيقى حين تغضب ليقينها من أنها ستجد فيه راحتها.

تضيف مريم فى حديثها عن تأثير الموسيقى فى الإنسان الغاضب، حيث تشير قائلة: "تحولنا الموسيقى إلى أناس ألطف مما نحن عليه فى حقيقة الأمر. لهذا نتخلص من كل ما هو فظ وبشع فى مزاجنا العصبى، لا بل ونندم على أننا وقعنا فريسة للغضب الذى يساوى بين العاقل والمجنون فى أقل من دقيقة".

خلال الحمل

يلعب الوضع الاجتماعى للفتاة دوراً فى طريقة تنفيسها عن الغضب. ففى حين تبدو الموسيقى وكأنها تشكل متنفساً للفتاة العازبة، يأتى الصراخ كمتنفس بالنسبة إلى بعض النساء المتزوجات، ولعل السبب فى ذلك لا يحتاج إلى الكثير من البحث. تعترف إسراء عبدالفتاح (٢٦سنة، متزوجة، ولديها ولدان) بأن "الصراخ" هو وسيلتها للتنفيس عن الغضب، فالحياة الزوجية ومسؤولياتها يضعانها تحت



حمل يضغط على أعصابها، لهذا تجد فى الصراخ دواء مخففاً لعصبيتها، وهى تشير إلى أنها تصرخ إذا كانت وحدها أو مع الأولاد، شرط أن تخرج منها تلك الطاقة الثقيلة. وتوضح أن "معدل الغضب والتنفيس عنه يبلغان ذروتهما فى فترة الحمل، وهذا ما يحصل معى. ذلك أننى كنت حينها أغضب بشكل فظيع".

إسراء، التى يتحكم وجود زوجها فى البيت فى صراخها، كما تقول، تكشف عن طريقة أخرى تتبعها للتنفيس عن غضبها، وتقول:"حين أعرف أن الطريق أمام صراخى مغلق، ألجأ إلى البكاء حتى أهدئ من روعى، فالبكاء يخرجنا من مزاج الغضب، ويجعلنا مسالمين كأطفال لا يريدون فى الدنيا إلا حضن أمهاتهم".

بكاء

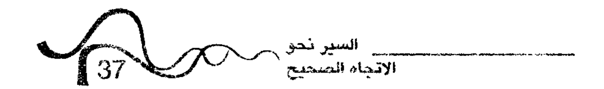
التعبير عن الغضب فى عُرف رزان محمد دسوقى (٢٣سنة، متزوجة، طالبة تربية) مسألة صعبة لا

تقوى عليها، لهذا تهرب منه إلى البكاء الذى تعرّفه بـ"المتنفس الوحيد" الذى يجعلها ترتاح من شحنات الغضب التى تنهكها، تاركة مدة بكائها تحت شعار "التنفيس عن الغضب" مفتوحة. لهذا تؤكد أنه ما من فترة ثابتة تهدئ أعصابها وتبردّها، فكلما كان سبب الغضب كبيراً طالت فترة البكاء والعكس.

وتفسر رزان لجوءها إلى البكاء بقولها: إن "الزواج برجل هادئ يمنع المرأة من الصراخ، على الرغم من أنها تجد فى الصراخ متنفساً حقيقياً. لهذا يصبح البكاء الطريقة الوحيدة التى "تفش خلقها وتريحها من عفاريت الغضب الذى تتقافز أمامها".

راحة نفسية مشروطة

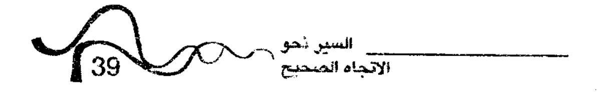
يتوقف الدكتور إيهاب مكى (طبيب نفسى) عند التعريف العلمى للغضب، فيقول:"الغضب هو إحساس أو عاطفة شعورية، تختلف حدتها من الضيق البسيط إلى الثورة الحادة، فتصاحبها تغيرات فسيولوجية



وبيولوجية، مثل زيادة فى ضربات القلب، وارتفاع ضغط الدم، وزيادة فى إفراز هرمونات التوتر مثل الأدرينالين"، موضحاً أن "الغضب لا يخرج على الحدود المألوفة والمتوقعة من الشخص، إلا إذا وصل إلى مرحلة من عدم التحكم فى الأعصاب. فعندها، يصبح مدمراً وسبباً بمشاكل عديدة، سواء فى العمل أم فى العلاقات الإنسانية". ويجد الدكتور مكى فى التنفيس عن الغضب " حالة صحية يفزع الإنسان من خلالها الضغوط الكثيرة التى يتعرض لها، فيخرج من داخله المشاعر الثورية الكامنة، وهذا ما يساعد على حماية الغاضب من التعرض لضغوط، وأمراض نفسية، وعضوية، تأتى من كتمان الغضب"، مشترطاً "أن يراعى التنفيس عن الغضب المعايير الاجتماعية والضوابط الأخلاقية التى لا تمس مشاعر الآخرين" حسب تعبيره. وعما إذا كان هناك أشخاص يصعب إغضابهم أكثر من غيرهم، يجيب الدكتور مكى، فيقول:"هناك خلايا فى الدماغ مسؤولة عن التحكم

عند الغضب وردود الفعل، فكلما كانت قوية يكون الإنسان أكثر تعقلاً وتحكماً في الانفعال، وكلما كانت ضعيفة يكون أكثر إثارة وانفعالاً، ناهيك عن أسلوب التربية والثقافة، والبيئة التي ينشأ الإنسان في محيطها، إضافة إلى جيناته الوراثية التي تؤثر في سلوكه وردود فعله". وهذا ما يفسر حسب تعليقه: "وجود أشخاص لا يعبرون عن غضبهم بشكل صريح وإن كانوا يتآكلون من الداخل من شدة الغضب، ووجود آخرين يميلون إلى قذف الأشياء واستخدام اليد أو التلفظ بمفردات غير لائقة، وآخرين يؤثرون الانسحاب والهروب من المواجهة".

غضبا المرأة والرجل "يأخذان مسارين مختلفين" كما يجد الدكتور مكي في سياق تحليله، فيقول: "تختلف طبيعة الرجل عن المرأة باختلاف نفسية كل منهما، حيث يتدخل الكثير من الظروف الجسدية والتغيرات الهرمونية في نفسية المرأة، فتجعلها أكثر حساسية للمواقف التي تتعرض لها. لهذا تجاهر المرأة بغضبها،



وتميل إلى رفع صوتها ولكنها تمتاز بسرعة الرضا. والسر فى ذلك، قدرة الكلمة الحلوة على تعديل مزاجها، على العكس من الرجل الذى لا يكون إرضاؤه سهلاً، كما لا يكون غضبه قصير العمر كغضب المرأة".

ويحدد الدكتور مكى مرحلة الغضب، التى يجب أن تقود إلى العيادة النفسية، بالقول: "عندما يفقد الشخص قدرته على التحكم فى غضبه، ويصبح تأثير غضبه كبيراً وحاداً فى علاقته بمحيطه، فيفقد اتزانه ويعبر عن غضبه بشكل عنيف وسلوك عدوانى، سواء باللفظ أم استخدام اليد، عليه أن يسارع إلى الطبيب النفسى حتى يساعده على ضبط نفسه"، مشيراً إلى أن "العلاج فى تلك الحالة يعتمد على أسباب الغضب، والحالة النفسية لكل مريض، وهو يشمل ممارسة الرياضة وتمارين الاسترخاء، مثل اليوغا، وتدريب العقل على الإدراك والتفكير الجيد، لحل المشكلة بطريقة منطقية وحكيمة، إضافة إلى التدرب على مهارات التواصل مع

الآخرين والتريث قبل إصدار الاحكام، وكلها خطوات تساعد على العلاج النفسى للحالة.

برمج يومك بالأحاسيس الإيجابية

١- استيقظ صباحا وأنت سعيد:

يطلع النهار على البعض فيقول "صباح الخير يا دنيا" بينما يقول البعض الآخر "ما هذا... لماذا حل علينا النهار مرة أخرى بهذه السرعة"!! احذر من الأفكار السلبية التى يمكن أن تخطر على بالك صباحا حيث أنها من الممكن أن تبرمج يومك كله بالأحاسيس السلبية، وركز انتباهك على الأشياء الإيجابية، وابدأ يومك بنظرة سليمة تجاه الأشياء.

٢- احتفظ بابتسامة جذابة:

حتى إذا لم تكن شعر أنك تريد أن تبتسم فتظاهر بالابتسامة حيث إن العقل الباطن لا يستطيع أن يفرق بين الشىء الحقيقى والشىء غير الحقيقى، وعلى ذلك فمن الأفضل أن تقرر أن تبتسم باستمرار.

٣- كن البادئ بالتحية والسلام:

هناك حديث شريف يقول "وخيرهما الذى يبدأ بالسلام"... فلا تنتظر الغير وابدأ أنت.

٤- كن منصتا جيدا:

اعلم أن هذا ليس بالأمـر السـهل دائمـا، وربما يحتاج لبعض الوقت حتى تتعود على ذلك، فابدأ من الآن... لا تقاطع أحدا أثناء حديثه... وعليك بإظهار الاهتمام.... وكن منصتا جيدا...

٥- خاطب الناس بأسمائهم:

أعتقد أن أسماءنا هى أجمل شىء تسمعه آذاننا فخاطب الناس بأسمائهم.

٦- تعامل مع كل إنسان على أنه أهم شخص فى الوجود:

ليس فقط إنك ستشعر بالسعادة نتيجة لذلك، ولكن سيكون لديك عدد أكبر من الأصدقاء يبادلونك نفس الشعور.

٧- ابدأ بالمجاملة:

قم كل يوم بمجاملة ثلاثة أشخاص على الأقل.

٨- دون تواريخ ميلاد المحيطين بك:

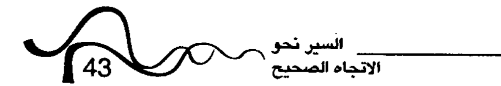
بتدونيك لتواريخ ميلاد المحيطين بك يمكنك عمل مفاجأة تدخل السرور على قلوبهم بأن تتصل بهم أو أن تبعث لهم ببطاقات التهنئة وتتمنى لهم الصحة والسعادة.

٩- قم بإعداد المفاجأة لشريك حياتك:

يمكنك تقديم هدية بسيطة أو بعض من الزهور من وقت الآخر، وربما يمكنك أن تقوم بعمل شىء بعينه مما يحوز إعجاب الطرف الآخر، وستجد أن هناك فرقا كبيرا فى العلاقة الإيجابية بينكما.

١٠- ضم من تحبه إلى صدرك:

قالت فيرجينا ساتير الاختصاصية العالمية فى حل مشاكل الأسرة "نحن نحتاج إلى ٤ ضمات مملوءة بالحب للبقاء، ٨ لصيانة كيان الأسرة، و١٢ ضمة



للنمو"... فابدأ من اليوم باتباع ذلك يوميا وستندهش من قوة تأثير النتائج.

١١- كن السبب فى أن يبتسم أحد كل يوم:

ابعث رسالة شكر لطبيبك أو طبيب أسنانك أو حتى المختصص بإصلاح سيارتك.

١٢- كن دائم العطاء:

وقد حدث أن أحد سائقى أتوبيسات الركاب فى دينفر بأمريكا نظر فى وجوه الركاب، ثم أوقف الأتوبيس ونزل منه، ثم عاد بعد عدة دقائق ومعه علبة من الحلوى وأعطى كل راكب قطعة منها. ولما أجرت معه إحدى الجرائد مقابلة صحفية بخصوص هذا النوع من الكرم والذى كان يبدو غير عادى، قال" أنا لم أقم بعمل شىء كى أجذب انتباه الصحف، ولكنى رأيت الكآبة على وجوه الركاب فى ذلك اليوم، فقررت أن أقوم بعمل شىء يسعدهم، فأنا أشعر بالسعادة عند العطاء، وما قمت به ليس إلا شيئا بسيطا فى هذا الجانب". فكن دائم العطاء.

١٣- سامح نفسك وسامح الآخرين:

إن الذات السلبية فى الإنسان هى التى تغضب وتأخذ بالثأر وتعاقب بينما الطبيعة الحقيقية للإنسان هى النقاء وسماحة النفس والتسامح مع الآخرين.

١٤- استعمل دائما كلمة "من فضلك" وكلمة "شكرا":

هذه الكلمات البسيطة تؤدى إلى نتائج مدهشة... فقم باتباع ذلك وسترى بنفسك ولابد أن تعرف أن نظرتك تجاه الأشياء من اختيارك أنت فقم بهذا الاختيار حتى تكون عندك نظرة سليمة وصحيحة تجاه كل شىء.

- من اليوم قم بمعاملة الآخرين بالطريقة التى تحب أن يعملوك بها.

- من اليوم ابتسم للآخرين كما تحب أن يبتسموا لك.

- من اليوم امدح الآخرين كما تحب أن يقوموا هم بمدحك.

- من اليوم أنصت للأخرين كما تحب أن ينصتوا إليك.

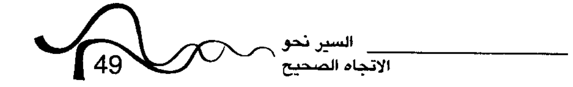
- من اليــوم ســاعــد الآخــرين كــمــا تحب أن يساعدوك.

بهذه الطريقة ستصل لأعلى مستوى من النجاح، وستكون فى طريقك للسعادة بلا حدود.

■■■

حــل
المشكلات
ومواجهتها..!؟

علماء النفس وأطباء الصحة النفسية ينصحون بأن أحسن الحلول للتخلص من القلق مما يواجه الفرد من أمور ومشكلات وصعاب وجور، إنما يكون بمواجهة علمية وواقعية وبالسرعة الممكنة، وأن يحاول حلها قدر المستطاع ثم ينساها، فمن العبث أن يقلق ويغرق الفرد فى القلق لأمور لا تخضع لرقابته، أو لأخطاء اقترفها ولا يملك إصلاحها، أو أن إصلاحها لا يفيده ولا يأتى بنتيجة مرضية، وذلك للآثار السيئة التى يتركها القلق فى النفس والجسد دون أن تعود بالنفع عليه وعلى أحد، ولذا فخير ما يفعله الفرد حين يواجه بخطر هو أن يتصرف حياله تصرفه إزاء أية مشكلة من مشكلات التكيف والتلاؤم، من خلال التفكير فيه، ومحاولة إيجاد الحل



المناسب له، وهنا تكمن المشكلة، فبعض الأفراد عاجزون عن القيام بأى عمل فى مثل هذه الحالات؛ نتيجة جهل أُسرهم أو بعض المؤسسات التربوية، بينما البعض الآخر بسبب تدريبهم من قبل الأسرة ودور الحضانة والمدرسة قادرون على مواجهة مثل هذه الحالات أو بعضاً منها، وبفضل تراكم هذه الخبرات باتوا قادرين على مواجهة المشكل والتصرف حياله تصرفاً مناسباً بكل هدوء، لا يشوبه شائبة من أى "هيجان" أو غضب أو قلق.

ويعتبر علماء النفس أن الإنسان يولد وهو مزود بقدرة كامنة على الانفعال، ويتوقف نمو الفرد انفعالياً على التفاعل الذى يجرى بين عمليات النضج والتعلم، وأن الصفات الانفعالية لفرد ما تتكون تدريجياً خلال سنوات نموه، منذ بواكير الطفولة وحتى ما بعد سن الرشد، ولا تحدث التغييرات فى السلوك الانفعالى والمواقف "الهيجانية" بصورة مفاجئة، وإن بعض الاتجاهات الانفعالية والنزعات

"الهيجانية" تكون ألصق ببعض مراحل النمو منها بالبعض الآخر، رغم وجود فوارق فردية واسعة فى هذا الصدد، مثلها فى ذلك مثل الفروق الفردية الملحوظة فى أشكال النمو الأخرى.

التعب الروحى من معوقات الشخصية القوية

عندما يتعب الجسم فالعلاج هو بالراحة، ولكن ما هو العلاج عندما تتعب الروح؟

لقد ثبت أن التعب النفسى يحطم الإنسان أكثر من التعب الجسمى، ومعالجته لا تكون بالراحة والسكون حتماً.

إن التعب النفسى واحد من المعوقات الرئيسية لنمو الإنسان فى شخصيته الداخلية، وعلاقاته الاجتماعية. ولذلك كان لابدّ من تسليط الضوء عليه ببعض التفصيل، فليس هناك ما يوهن العزيمة أكثر من القصور عن النجاح والتخلف حيال جدار يسد الطريق ويحول دون التقدم، فينتهى الأمر بالدوران

فى حلقة مفرغة، فالفشل يولّد التعب، والتعب يبعث على استصعاب العمل، واستصعاب العمل يفضى إلى الإخفاق.

ويعانى المرء وطأة التعب فى مجالين رئيسيين: تعب البداية، وتعب الأداء.

ففى الحالة الأولى، يستمر المرء فى تأجيل الشروع فى عمل هو ملزم على نحو ما بإنجازه، ذلك إما بسبب طبيعة العمل المملة، أو بسبب صعوبته، فيميل إلى التهرب منه. وكلما طالت مدة التأجيل تزايد شعور المرء بالتعب.

وتعب البداية تعب حقيقى بالفعل، وإن لم يكن فى الواقع تعباً بدنياً ينتاب العضلات ويرهق العظام. ولهذا النوع من التعب، علاج جلى واضح، على الرغم أنه غير سهل التطبيق، عنيت به ممارسة الإرادة.

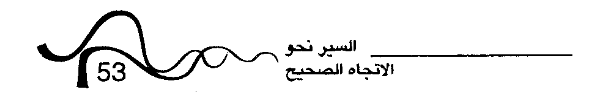
أما تعب الأداء فهو أمر تتطلب معالجته مزيداً من الصعوبة بحيث أن المرء، فى هذه الحال، لا يتقاعس

عن الشروع فى العمل، وإنما يبدو قاصراً عن إنجاز المهمة التى يقوم بها، لأسباب لا يمكنه التغلب عليها مهما بذل من الجهد، فينتابه الفشل تلو الفشل، وتتراكم صدماته عليه ويتفاقم لديه، من جراء ذلك، عبء الشعور بالإجهاد العقلى. فإذا كان التعب هو من نوع تعب البداية، فإن هنالك أحد حلّين:

- إمّا أن تبدأ من الأسهل فالأصعب، وتلك طريقة أغلب الناس الذين يبحثون عما يريحهم. وقد لا تكون تلك طريقة ناجحة، حيث يبقى التعب كما هو مصدر إزعاج فى مكانه ويضغط على الأعصاب.

- وإمّا أن تبدأ بالأصعب، فتفكّ مشكلته. وهذا ما يوصى به رئيس تحرير دائرة المعارف البريطانية "مورتيمر آدلر"، من خلال تجربته الشخصية، فيقول:

عندما أشعر بأننى أتأبّى القيام فوراً بعمل معين، وأحاول أن أتنصل منه، فأدسه تحت كومة من الملفات الأخرى التى يتعين علىّ أداؤها، فسرعان ما أبادر



إلى إخلاء مكتبى من كل الملفات، ما عدا ملف هذه المهمة بالذات، وأتصدى لإنجازها قبل سواها على الإطلاق.

فإذا شئت أن تتجنب "تعب البداية"، فعليك دائماً بالتصدى أولاً لأصعب المهمات.

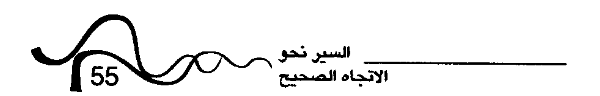
ويقول الرجل: منذ سنوات، حينما كنت أعد للنشر سلسلة "الروائع فى عالم الغرب"، شرعت فى تابة مائة ومقالين يتناول كل منها الفكرة الكبرى التى ناقشها كل من مؤلفى تلك الكتب. وقد استغرقت منى كتابة هذه المقالات التى كنت أعنى بها إلى جانب أعمالى الأخرى، عامين ونصف عام، طوال سبعة أيام فى الأسبوع. ولو كنت سمحت لنفسى بأن أتصدى أولاً للأفكار التى بدت لى سهلة بالنسبة إلى غيرها، لما كنت انتهيت أبداً من ذلك العمل، ولكننى التزمت بالقاعدة التى وضعتها لنفسى، فصمّمت على أن أكتب المقالات بالترتيب الأبجدى الصارم، من دون أن أتخطى أى فكرة صعبة. وكنت أبدأ يومى دائماً

بالعمل الصعب الذى تمثله كتابة المقالات، وفى النهاية أثبتت الخبرة، مرة أخرى، أن هذه القاعدة مثمرة تماماً".

أمّا عن تعب الأداء فإن الذى يجب القيام به هو ضرورة بذل أقصى ما هو مستطاع من الجهد، ثم ترك الأمر فى عهدة العقل الباطن.

وهذا أيضاً ما يوصى به الرجل السابق نفسه، ويقول فى ذلك: "عندما كنت أخطط للطبعة الخامسة عشرة من "دائرة المعارف البريطانية"، كان علىّ أن أضع قائمة محتويات موضوعية لمقالات الموسوعة وفقاً للترتيب الأبجدى، وبما أنه لم يسبق لهذا العمل مثيل، ظلت أتطلع إلى الحلول يوماً بعد يوم، ولكنها كانت تقصر كلها دون الهدف المنشود، فتراكم علىّ التعب الذهنى حتى كاد أن يغلبنى.

(وذات يوم، وقد أنهك عقلى، دوّنت على الورق أمامى جميع الأسباب التى حالت دون حل هذه



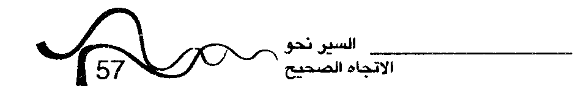
المشكلة، وأخذت أقنع نفسى بأن ما يبدو غير قابل للحل، هو "بالفعل" غير قابل للحل، وأن مصدر الحرج كامن فى المشكلة نفسها، وليس فىّ أنا. وبعد أن انتهيت من ذلك إلى مقدار من الإحساس بالارتياح، اتخذت مقعداً مريحاً، واستغرقت فى النوم.

وبعد ساعة تقريباً، استيقظت فجأة لأجد الحل واضحاً فى ذهنى. وفى الأسابيع التى أعقبت ذلك كانت كل خطوة فى تقدم العمل تحمل إلىّ دليلاً جديداً على صواب الحل الذى استنبطه عقلى الباطنى. وعلى الرغم من أن مشقة هذا العمل لم يقلّ عن ذى قبل - إن لم تكن قد زادت - إلاّ أن هذا العناء لم يصاحبه أى إحساس بالسأم أو الإرهاق، وغدا النجاح الآن حافزاً لى ومشجعاً، بمقدار ما كان الفشل باعثاً على التخاذل والوهن، وأحسست بتلك البهجة الناشئة عمّا يطلق عليه علماء النفس اسم "التدفق".

وعلى كل حال، فإن أهم خطوة يجب اتخاذها لمعالجة التعب النفسى، هو أن نحاول اكتشافه، وهذا

يتطلب أن نتخذ من التعب الذى يتعذر تعليله، ولا يعود أمره إلى سبب بدنى، نذيراً يحملنا على رد هذا التعب إلى مصدره الحقيقى، فنجدّ فى البحث عن الهزيمة التى نحاول سترها، ولا نبغى الاعتراف بها. وعلينا بعد ذلك أن نشخّص سبب هذا الفشل. وقد نجد فى بعض الحالات النادرة أن المهمة فى حقيقة الأمر صعبة التحقيق، وأنها تتجاوز طاقتنا. فإذا كانت الأمور كذلك، فما علينا إلاّ أن نسلّم بحقيقة الوضع، ونعتذر عن المضى فيه. وقد تكون العقبة كامنة فى تأبّينا مواجهة المشكلة، وهنا يكون الحل فى معظم الحالات توجيه اهتمامنا بصبر ومثابرة إلى العمل المطروح، ومعالجته بكل ما نملك من مهارة وعزم، مع الاعتماد على إلهام عقلنا الباطن.

ـ وإذا ما ساورتك المشاكل المستعصية، توقف بعض الوقت عن التفكير الواعى فيها، وافسح المجال لعقلك الباطنى كى يعينك على حلها، فإنها لن يخذلك فى تسع حالات من عشر، ويوحى إليك بإيجاد الحل.



ـ وأما الخطّء الأكبر فهو أن نعتبر التعب العقلى وكأنه تعب بدنى. ففى حال التعب البدنى، نستطيع أن نبرأ منه بأن نتيح لأجسامنا فرصة الراحة، لكن التعب العقلى الناتج عن الفشل لا يمكن التخلص منه بالاستسلام له، واللجوء إلى الراحة، لأن ذلك يزيد المشكلة تعقيداً. وأياً تكن العقبة النوعية التى تعترض الطريق، فلابدّ من إزالتها، وبسرعة، قبل أن يكتسحنا تعب الفشل.

إن قوة الروح تكمن فى أحيان كثيرة فى القدرة على التفوق على التعب، كما تكمن فى التغلب على اليأس، والغرور، وكل السلبيات النفسية.

النظرة الايجابية خارطتك نحو السعادة

يعتقد بعض العلماء أن السعادة هى حالة عقلية يمكن اكتسابها من خلال التدريب ونقلها إلى الآخرين. لكنها فى الوقت ذاته، تحتاج إلى الكثير من الصبر وبذل الجهود، وإلى إرادة صلبة لا تعرف معنى الاستسلام

أمام الصعوبات والأخطاء التى ترتكب على درب الحياة. الوصول إلى السعادة يحتم تغيير طريقة تفكير الإنسان ونظرته إلى الحياة. هل أنت مستعد للتسلح بالتفاؤل عملاً بالمثل القائل: "تفاءلوا بالخير تجدوه"؟

يختلف مفهوم السعادة من شخص إلى آخر، بشكل لا يلتقى فيه اثنان حول مصدر واحد لها. فالبعض يعتبر العثور على السعادة مسألة سهلة لا تتطلب بذل الكثير من الجهود، لأنها تنبع من إيمان الشخص بها، أى من ذاته ومن قناعته بما رسم له. فى المقابل، هناك من بحث عنها ورحل عن هذه الدنيا من دون أن يفلح فى الوصول إليها، وثمة من لايزال يفتش عنها وسط آلاف الكتب والروايات وبين الأشخاص والأشياء المحيطة به، وفى كل مرة يعتقد أنه وجدها، تتبدد صورتها من أمامه كالسراب الذى يخدع عابر الصحراء. لكن، هذا السراب، وإن كان مخيباً للأمل، فإنه يصبح عند البعض بمثابة محفز للمضى قدماً فى مسيرته وعبور الصحراء، أو يتحول

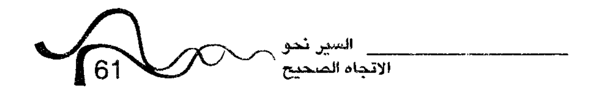
إلى ضربة قاضية تصيب الفرد بالإحباط والاكتئاب.
تعتمد النتيجة على طريقة نظرة الإنسان إلى الحياة من حوله، فإذا اعتاد رؤية النصف الملآن من الكوب، فإنه حتماً سيعرف كيف يجير كل المواقف السلبية لمصلحته ويتخذها منصة للانتقال إلى مستوى آخر أو مكان آخر. أما من يرى النصف الفارغ من الكوب، فإنه يقع ضحية خيبات أمله وصعوبات الحياة، ويرزح تحت وطأة الهموم لدرجة يصبح فيها الموت أهم من الحياة، بالنسبة إليه.

صناعة السعادة

تصور مثلاً أن بطريقاً اختار العيش فى صحراء، هل فى رأيك سيتمكن من الصمود والمضى قدماً فى ذلك العالم؟ بالتأكيد لا، فبيئة الصحراء لم تخلق أصلاً له، ولا هو خلق ليعيش فى أرض قاحلة جافة خالية من المياه والبرودة. هذا المشهد يلخص حالة أغلبية البشر الذين يقومون بخيارات عدة فى

حياتهم، تكون منافية للمنطق العام، أو يختارون السير على طريق غير مناسب، قد يوصلهم إلى التعاسة والبؤس بدلاً من السعادة التى يبحثون عنها.

من يضع نظارات سوداء على عينيه، يجب ألا يسأل عن سبب كل هذا السواد والعتمة فى العالمفى رواية «الزمن المستعاد» لمارسيل بروست، يتحدث الكاتب الفرنسى عن طريق الخمول والاستسلام الذى كان يغرقه فى الحزن ويبعده عن أحاسيس السعادة. يصف بروست صراعه مع الاستسلام أثناء محاولاته استعادة الأحاسيس التى انتابته لحظة تناوله قطعة من الحلوى مغمسة بالشاى، والتعرف إلى مصدرها أو منبعها. حاول بروست البحث كثيراً، وجند كل طاقته للتوصل إلى معرفة حقيقة هذا الشعور الغريب والجميل، الذى بعث فى جسده الحياة من جديد. لكن درب «الخمول» كان يغريه دوماً ويحثه على الاستسلام أمام صعوبة هذه المهمة،



ويدعوه إلى الكف عن محاولات البحث عن مصدر هذه السعادة التى سرت فى عروقه، والاكتفاء بشرب الشاى والتفكير فى هموم يومه ومشروعات غده التى كانت فى أغلبية الأوقات تؤجل إلى يوم آخر. غير أن إصراره على معرفة سر هذه السعادة المؤقتة، جعله يتذكر فجأة خالته وكوب الشاى الذى قدمته له مع قطعة حلوى المجدلية، فعلم أن مصدر هذا الشعور الجميل يعود إلى مذاق الحلوى.

إذا تأملت قليلاً فى ما قاله بروست، سوف تكتشف مدى سهولة غرق الإنسان فى دوامة التعاسة والبؤس، مقارنة بمحاولاته وجهوده المبذولة من أجل استعادة لحظات الفرح. لتوضيح الصورة أكثر، تخيل شخصاً يجلس على كنبة فى غرفة انطفأ النور فيها فجأة. فى رأيك هل فى إمكانه إنارة الغرفة من جديد وهو مرتاح فى مكانه، أم أن عليه أن يقف ويبذل جهداً للبحث عن مفتاح الضوء وتشغيله.

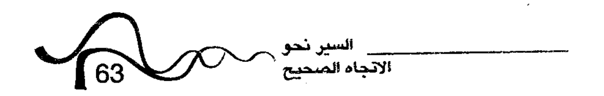
الصدق أفضل وسيلة

لإعطاء صورة إيجابية عنك

لا يندر أن يلجأ بعض التجار إلى الكذب من أجل بيع سلعهم. ولا يندر أن يلجأ بعض الأشخاص، عموماً، إلى الكذب من أجل تسويق صورتهم، وإعطاء فكرة مفخمة عن شخصياتهم وكفاءاتهم ومؤهلاتهم. فى الواقع، الصدق وسيلة أكثر فاعلية للبيع، سواء بيع السلع، بالمعنى التجارى التام، أم تسويق صورة الذات وهيبتها.

أجل، الصدق، وقول الحقيقة، أكثر فاعلية وتأثيراً، حتى من المنظور البراغماتى (الذرائعى)، أى حتى بغض النظر عن دعاوى الاعتبارات الأخلاقية والمبادئ، فضلاً عن الالتزام الدينى. كيف ذلك؟ لنأخذ مثالاً ملموساً:

تعمل ابتسام ممثلاً تجارياً لشركة معدات وأثاث مكاتب معروفة، لنسمّها «شركة أ»، التى تزود زبائنها



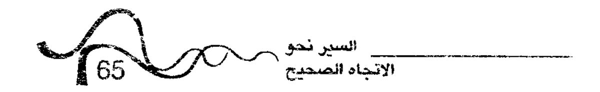
أيضاً بمواد القرطاسية المكتبية الاستهلاكية (أوراق وأقلام ودفاتر وخرطوشات طابعات، وما إلى ذلك). كلفها مدير التسويق بتقصى زبائن جدد للشركة، وحدد لها اسم شركة أخرى، لنسمّها «شركة ب»، يوقن تماماً، بحسب معلومات وثيقة وردته، بأن من الممكن «كسبها» كزبون جديد.

لكن، ظلت ابتسام تماطل فترة، لعدم رغبتها فى الذهاب إلى مكتب ذلك المدير، والتوسل إليه، وتمضية وقت فى شرح مميزات التعامل مع «شركة أ»، ومصلحة «شركة ب» فى ذلك. فى النهاية، أذعنت لأمر مديرها، الذى طالبها بإلحاح، وساءلها عن نتائج تقصيها. فذهبت، على مضض، إلى مقر «شركة ب»، الذى يبعد ١٢٠ كيلومتراً عن مقر «شركة أ». وصلت، فطلبت من سكرتيرة مدير المشتريات مقابلة الأخير. أبلغت الموظفة مديرها، فطلب هذا أن تجعل ابتسام تنتظر نصف ساعة، ريثما ينتهى من قراءة تقرير مهم.

البعض شعاره: «لاأكذب ولكن.. أتجمل» إعطاء صورة المسؤول المثابر

في الواقع، كذب مدير مشتريات «شركة ب»، إذ لم يكن عنده أي تقرير للقراءة، وكان بالأحرى يتحاور عبر شبكة الإنترنت مع أصدقاء وصديقات. لكنه، عبر تلك الكذبة، أراد أن يلمّع صورته، ويولي ذاته أهمية، ويظهر بمظهر المتوَسَّل إليه، أي بمركز القوى، بالتالي بمنزلة يظن أنها أرفع.

خلال فترة الانتظار تلك، التي دامت ٣٠ دقيقة، أو ربما أكثر بقليل، كانت ابتسام تفكر مع نفسها في أن مدير المشتريات هذا متفلسف ومتعجرف، وليس في حوزته أي عمل مهم، لكنه يصر على جعل الآخرين ينتظرون، لكي يعطي نفسه صورة المسؤول المثابر، المنهمك في العمل والغارق في الملفات، في حين أن في إمكانه استقبالها حالاً، من دون تعقيد الأمور، والإنصات لها بضع دقائق، وحسم الأمر



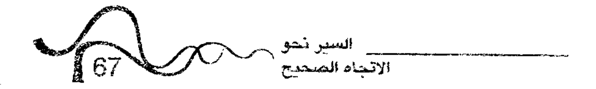
بسرعة، لتعود إلى مقر شركتها، الكائن فى مدينة أخرى. فى النهاية، بدلاً من أن تكبر، صغرت صورة مدير مشتريات «شركة» فى عينى ابتسام، التى خففتَ اندفاعها فى السعى إلى إقناعه بالتعاون مع «شركة أ» للمعدات المكتبية.

على أى حال، بعد انقضاء مدة نصف الساعة، قام مدير المشتريات، أخيراً، باستقبال الممثل التجارى ابتسام، فبدت عليه علامات الكذب. والمعضلة أن ابتسام كذبت بدورها، إذ زعمت قائلةً: «فى الواقع، كنت مارةً من هذا الحى، فرأيت مقر شركتكم بالصدفة، فقررت المبادرة إلى القدوم وإلقاء التحية، واغتنام الفرصة للتحدث عن مزايا معدات شركتنا وأسعارها التنافسية، وخدماتها الممتازة»... وهلمّ جرّا. وكان مردُّ كذبة ابتسام، أنها لم تشأ إظهار نفسها بمظهر المتوسل، الذى تعنَّى القدوم لغاية البيع، وتجشم عناء الطريق المزدحم. أرادت، هى

أيضاً، نوعاً ما، تلميع صورتها، عبر التظاهر بعدم الاكتراث. كما أزمعت التغطية على إحساسها بالمهانة جراء إرغامها على الانتظار من دون داعٍ.

النظـرة إلى الحيــاة

يقول علماء النفس إن العالم الذى يحيط بالإنسان ليس سوى صدى صوته، فكل كلمة ينطق بها لابد من أن ترتد إليه. هكذا إذا صرخ الإنسان قائلاً: «أنت عدوى»، سوف يردد الصدى من وراءه: «أنت عدوى». بدورها الحياة ليست سوى مرآة تعكس ما يراه الإنسان. هذا يعنى أن السعادة ما هى إلاّ انعكاس حقيقى لمشاعره وأحاسيسه الداخلية، إضافة إلى طريقة نظرته إلى ذاته. هكذا، يرى المتشائمون النصف الفارغ من الكوب، فمن يضع نظارات سوداء على عينيه، يجب ألا يسأل عن سبب كل هذا السواد والعتمة فى العالم. البعض يشبه المتشائمين بمرضى الأمراض العصبية الذين يعيشون فى عالم من الخدع



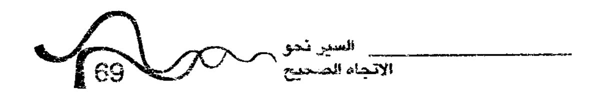
البصرية، حيث يمتزج الواقع مع الخيال لدرجة يعجزون فيها عن التفريق بينهما.

يمكن الاستنتاج هنا أن تعاسة البعض تعود إلى الفشل فى اختيار «التكتيك» الصحيح الذى يوصلهم إلى السعادة. لعل الخطأ الذى ارتكبه أولئك هو تساؤلهم فى الأصل عن سبب تعاستهم. فبمجرد طرح مثل هذا السؤال، جلبوا الحزن إلى حياتهم. يعيش الإنسان فى العالم الذى يصنعه لنفسه، ما يعنى أنه مسؤول عن كل ما يحدث له.

ثمة فرق شاسع بين الشعور بالحزن، والاعتقاد بأننا نعيش فى تعاسة حقيقية. ففى الحالة الأولى يكون من الصعب التغلب على هذا الشعور، فى حين أنه يمكن إحداث تغيير عندما تكون هذه المشاعر نابعة من نظرة الشخص إلى ذاته الداخلية، وهذا ينطبق على الحالة الثانية. باختصار، ثمة إمكانية للقضاء على التعاسة مادام فى مقدورنا تغيير نظرتنا وطريقة تفكيرنا فى الحياة من حولنا.

هنا أيضاً، جاءت النتيجة معاكسة: ففى النهاية، استصغر مدير مشتريات «شركة ب» روح ابتسام المهنية، واستهان بشخصها، مفكراً على النحو الآتى:

«لو صحَّ أنهـا فـعـلاً جـاءت هكذا، عن طريق الصدفة، من دون سابق تخطيط، فهى ممثل تجارى فاشل. فهذه وسيلة رديئة فى العمل، قائمة على العشوائية، وتفتقر إلى التنظيم. هل تقصى الزبائن لعبة يانصيب؟ فى هذه الحال، لا أرغب فى التعامل مع شركة تتسم بالفوضى، على الرغم من معاناتنا مع مموننا الحالى، لكننا على الأقل نعرفه ونعرف عيوبه. أما إذا كان العكس صحيحاً، أى أن هذا الشابة جاءت عمداً لغاية إقناعى بالتعاقد معهم، فهذا يعنى أنها كذبت، وقصت علىَّ قصصاً وروايات، عندما قالت إنها مرَّت من هنا بالصدفة. وأنا لا أحب الكذابين. قطعاً، لن أتعامل معها، على الرغم من أن



المزايا التى عدّدتها عن شركتها تبدو حقاً مثيرة للاهتمام، وكنت سأفكر جدياً فى التعاقد معها، لاسيما أننى أعانى حالياً سوء خدمات ممونتا الحالى، الذى يفرض أسعاراً أعلى. لكن هذه الشابة، ما اسمها، بالمناسبة؟ نسيت. آه! الآن تذكرت: ابتسام، هذا الشابة المدعوة ابتسام لا تعجبنى. لن أتعامل معها ومع شركتها».

الاثنان كذبا، فعقّدا الأمور على نفسيهما من دون داع. لنتصور مثلاً لو أن مدير مشتريات «شركة ب» استقبل ابتسام حالاً، بكل صدق، ومن دون تفلسف وتلميع صورة وتكبر زائف، لكانت ابتسام قابلته بود أكثر، بل واحترام أكبر، وتقدير وعفوية، وكان ذلك سينعكس على سلوكها، فتبدى بشاشة أكثر. ولو كانت ابتسام أقرَّت بكل صدق، وبساطة وتواضع، أنها مكلفة شخصياً من جانب مديرها بالقدوم إلى «شركة ب» وإقناع مسؤوليها بمناقب التعاون المشترك بين الشركتين، وأنها جاءت خصيصاً لتلك الغاية،

ونذرت نهار ذلك اليوم لتلك المهمة، لكان مدير «شركة ب» أعجب بصدقها وتفانيها وتواضعها، وقدَّر جهدها وتجشمها عناء المجيء. وطبعاً، لكان استحسن أيضاً الطابع النظامى المعتمد فى «شركة أ»، وربما أبرم مع ابتسام اتفاقاً مبدئياً بطلب تموين معدات شركته المكتبية، وأوراقها وقرطاسيتها، من «شركة أ». وكان الاثنان سيكونان رابحين، لاسيما أن مدير مشتريات «شركة ب»، ومديرها العام نفسه، منزعجان أصلاً من تقصير ممونهما الحالى.

كبرياء ونرجسية

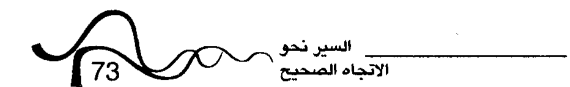
مثل تلك الحالات تتكرر يومياً، فى مجالات الحياة كافة. إذ، عدا عن «الكذب التجارى» البحت (الذى يجوز تصنيفه فى خانة النصب والاحتيال)، يميل البعض، لاشعورياً، إلى نوع من الكذب يجوز تصنيفه «أبيض». فهو يدخل فى إطار ما يدعوه متخصصو علم النفس «الحيل اللاشعورية»، أو «الآليات اللاواعية»،

التى يلجأ إليها الإنسان أحياناً عندما يكون فى موضع دفاع نفسى، ومنها النكوص والإسقاط. فمثلاً، حين يشير معلم بإصبع الاتهام إلى تلميذ كسر زجاجة، سواء أقام بذلك عمداً أم عن طريق الخطأ، يقسم الأخير قسماً صادقاً أنه ليس الجانى. ولا يعاتَب على ذلك الكذب، لأنه حقاً، وبدافع الخوف، يظن فعلاً، فى تلك اللحظة، أنه ليس الفاعل. وفى حالات كتلك، بدافع الخوف أو القلق أو الـ«ستريس»، أو أى ما يخرج عن الإرادة، لا يندر أن يكذب الإنسان من باب الدفاع النفسى، الخارج عن الوعى. والأنكى: يظن حقاً، وبكل صدق، أنه يقول الصدق.

لكن الدفاع النفسى اللاشعورى، ليس مرد الكذب الوحيد. إذ إن هناك عوامل أخرى، منها: الكبرياء، وحب الذات، والنرجسية المفرطة، والرغبة المرَضية فى إعطاء صورة عن الذات، مفخمة ومبالغ فيها، بهدف كسب احترام الآخرين وتقديرهم، أو ترهيبهم (مثل حالة ابتسام ومدير مبيعات «شركة ب»،

الواردين فى مثالنا)، أو بهدف الربح المادى التافه (مثلما فى حالات يومية كثيرة). وفى هذه الحالات، بطبيعة الحال، لا يمكن القول إنه كذب «أبيض»، بما أنه إرادى تماماً، ولا يدخل فى فصيلة «الآليات النفسية اللاشعورية». وفى الحالتين، يظل الصدق أقوى تأثيراً وأفضل نتائج عملية.

■■■

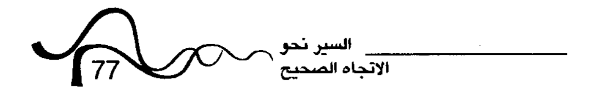


مهـــارة
التعامـل مـع
الأخطـاء

الأخطاء هـى إحدى حقـائق هذا الكون، وجـزء لا يتجزأ من كيـاننا نحن البشـر. ومن المهم أن تنظر إل الأخطاء على أنها (فرصة)، وليست (كارثة)!.. فرصة لاكتساب الخبرة والاستفادة منها من أجل تلافى عدم تكرارها، واتخـاذ الموقف الصحيح فى المرة القادمة. قال أحد الحكماء: نحن نتعلم من أخطاء الماضى أكثر من نجاحات الحاضر

لقد اكتسبت البشرية المعرفة بأسلوب "المحاولة والخطأ". ولا يمكنك تجنب الوقـوع فى الخطأ إلا بالجـمـود والتـوقف عن التـفـاعل مع الحـيـاة ومع الآخرين وهذا ليس من صفات الأحياء.

إن العظمة الحقيقية للإنسان لا تكمن فى عدم الوقـوع فى الخطأ، بل بالقـدرة على النهـوض كلمـا



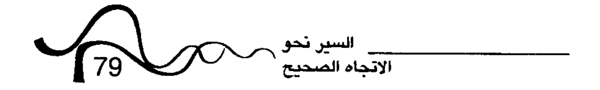
وقع.. أى القدرة على اكتساب الخبرة النافعة ومن ثم التغلب على الشعور بالذنب لما فعل من أجل تحرير نفسه من أى قيد يعطل مسيرة حياته.

الشعور بوجود مشكلة هى الخطوة الأولى للتخلص منها. ولذا فالبداية تكمن فى نقد ذواتنا، ومراجعة أنفسنا بهدف تصحيح أخطائنا، وإكمال مسيرة حياتنا فى الاتجاه الصحيح.. لكن لابدّ من الحذر من التمادى فى هذا النقد حتى لا يصبح وكأنه عقوبة نوقعها بأنفسنا!.. ومن ثم ستنشغل بذلك عن إكمال خطوات تصحيح الخطأ. وقد شبه أحد الكتاب الحياة بالمركبة التى تسير دون "كوابح" حيث النظر فى المرآة العاكسة والتى ترينا ما مضى من الطريق مدة طويلة سوف يعرضك للخروج عن الطريق والاصطدام. وكذلك تماماً كثرة التفكير بأخطاء الماضى. لذا سارع فى الانتقال للخطوة التالية.

أريدك أن تحدد بالضبط ما هو الحدث أو الشىء الذى لم تتعامل معه بشكل مناسب؟ من هم

الأشـخـاص الذين تعـرضـوا للإسـاءة منك؟ مـا هو السلوك الذى بدر منك ولم يكن صحيحاً أو مقبولاً؟. كن محدداً وواضحاً وابتعد عن التعميم.

ومن ثم أبدأ بـالتـفكيـر بـالجـانب العـملى الذى يحـــررك من هـذا الخطأ. أســـأل نفـــسـك هذين السـؤالين، الأول: مـــا هو الدرس أو الدروس التى تعلمتها من هـذا الخطأ؟ وكيف يمكن أن أحول هذا الخطأ إلى فـرصـة لتنميـة ذاتى، وتحسـين أسلوب تعاملى مع الآخرين؟ والسؤال الثانى والهام: ما الذى يجب عـمله لتصحيح هذا الخطأ؟ مـا هـى الخطوة العملية التى يجب أن تبدأ بها الآن؟. فقد يكون ذلك عبـر التقدم بالاعتذار لأفراد عائلتك أو تغيير أسلوب معاملتك معهم أو غير ذلك. كيف يجب أن تتعامل مع نفس الخلافات والمواقف السابقة فيما لو حدثت فى المستقبل حدد ذلك بالضبط ويفضل أن تكتبه فى مـذكرتك الشـخصـيـة لأن تكرار الوقـوع فى نفس الخطأ مشكلة لها تبعاتها.



عملية إصلاح أخطاء ارتكبناها فى الماضى عملية ليست سهلة على النفس. وستشعر ببعض الضيق خاصةً إذا قوبلت بجفاء من الطرف الآخر. لكنه على كل حال أمر يستحق المعاناة والصبر وتكرار المحاولة وعدم اليأس. وتأكد أن ذلك سيمنحك هدوءاً نفسياً وطمأنينة وسكينة رائعة.

كيف تتحدث مع الآخرين بدون خجل؟

يؤدى الخجل من التحدث أمام الناس إلى العزلة والابتعاد عن المجتمع، ويفضى إلى كبت الأفكار والرؤى التى قد تكون مثيرة للاهتمام.

وهذا الداء قد طال الكثير من الناس حتى الذين يشغلون مواقع هامة فى مفاصل الحياة الاجتماعية.

يقول أحد الشباب الذى كان ذهنه مليئاً بالأفكار والإبداعات: شعور بالقلق يراودنى كلما أريد التحدث أمام الناس، وسؤال يتكرر مراراً قبل أن اشرع بالكلام، هو: هل أتحدث أم لا؟ وهل أنا قادر على بيان ما أريده

بالصورة المطلوبة؟ بمجرد انطلاقى بالكلام كنت أنسى ما أريد التحدث عنه، ويبتلّ قميصى من الخجل، ولا افهم الآخر بما كنت أريد إفهامه إيّاه.

وفيما يلى شرحاً موجزاً لطرق عملية يمكن من خلالها تقوية فن البيان وتعلّم طرق التحدث إلى الناس:

١- لا تنسى أن كل فن قابل للتعلم مع الممارسة والتدريب والتدريب.

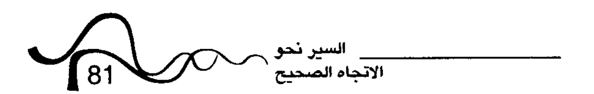
٢- إن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء أثناء التحدث إلى الآخرين ليس أمراً صعباً كما يتخيل أكثر الناس.

٣- انك عندما تتحدث أمام الناس من المفترض أن تفكر بشكل افضل لأنّ استماعهم إليك يعنى تقديرهم لك وهذا أمر ينبغى أن يسعدك ويزيد من قدرتك.

٤- لا تنس أن تتحدث بفرح.

٥- الإحاطة بما تريد أن تتكلم عنه.

٦- تخطيط لكيفية التحدث.



٧- تحدث للناس وانظر إليهم وكأنهم مدينين لك وجاءوا ليتوسلوا إليك طلباً لتجديد مهلة الدفع.

٨- افضل أنواع الدفاع هو الهجوم فهاجم مخاوفك وقد جاء فى الأثر: إذا خفت شيئاً فقع فيه.

٩- لا تعبث بملابسك، ساعتك، قلمك عندما تتحدث.

وإذا أردت أن تتحدث أمام جمهور فإليك هذه الإرشادات:

١- شدد على الكلمات المهمة واذكر الكلمات غير المهمة بسرعة.

٢- غيّر طبقات صوتك أثناء الحديث.

٣- غير معدل سرعتك أثناء الكلام.

٤- توقّف قبل وبعد الأفكار المهمة لتوكيدها.

٥- اكثر من المرطبات وقلل من تناول الطعام.

٦- القليل من الملح أو نكهة الليمون ستغنيك عن الماء، وتمنع من جفاف الفم.

٧- لا تبتدأ بالعجلة، فهذه هى السمة المميزة للمبتدئ.

٨- استنشق نفساً عميقاً، تطلّع إلى جمهورك للحظة وان كانت هناك ضجّة توقف قليلاً حتى تنتهى ويهدأ الناس.

٩- استعمال الأسئلة لافتتاح الموضوع واستدراج الجمهور إلى التفكير معك.

١٠- هناك قول قديم يتحدث عن الممثلين، وهو يقول: تعرفهم من خلال دخولهم وخروجهم أى إلى خشبة المسرح، فحاوِل أن يكون ختام كلامك كلمات خفيفة ولطيفة وجميلة، واتركهم دائماً يضحكون بسعادة عندما تقول لهم وداعاً.

الصور الذهنية السلبية

قرر صاحب العمل مكافأة العمال نتيجة إنجازهم العمل بوقت قياسى، فرح عمال القطار بذلك فرحاً كبيراً، وبدؤوا على الفور بمغادرة

قطارهم بعد أن تأكدوا من إحكام إغلاق أبواب العربات ونوافذها.

ولكن هذه المكافأة كانت مصيبة لأحد زملائهم، الذى كان يقوم بعمله داخل العربة الخاصة بنقل اللحوم المجمدة: "عربة الثلاجة"!!

فقد أغلق زملاؤه باب الثلاجة الخارجى "دون قصد"، ونسوا زميلهم فى وسطها!!

ما حدث داخل هذه الثلاجة، كان مصيبة بمعنى الكلمة، قد عثر العمال على زميلهم جثة هامدة داخل الثلاجة، فى صبيحة اليوم الثانى. كما عثروا على مفكرة صغيرة ملقاة بقربه، دوّن فيها لحظات موته لحظة بلحظة، وإليك أيها القارئ الكريم أهم ما فيها:

- لا أدرى لماذا أغلق زملائى باب الثلاجة الخارجى وتركونى فى هذا البرد؟!

- لقد بذلت كل جهدى لأخرج.. صرخت بأعلى صوتى، وطرقت الجدران، ورفستها، ثم صرخت مرات ومرات، ولا مجيب.

- أشعر ببرد شديد، وقشعريرة تسيطر على جسدى.

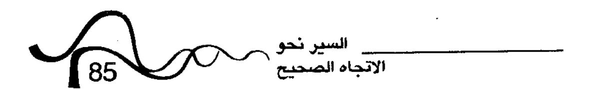
- استلقيت على الأرض، إذ لم يعد بى قوة ولا طاقة على الوقوف.

- هذا آخر سطر سأكتبه فى حياتى!!

مات العامل من البرد، ولكن المفاجأة الكبرى والغريبة كانت: أن الثلاجة لم تكن تعمل، فقد أوقف العمال مفتاح تشغيلها الخارجى قبل مغادرتهم!! إذن، ما الذى قتل عامل الثلاجة؟

وما هذا البرد الشديد الذى عانى منه، وكتب عنه إلى أن مات من البرد!!

إن العامل كان أسير "وهم" وليس "حقيقة"، فقد كان لسان حاله يقول: بما أنى داخل الثلاجة - وهو يعتقد بأنها تعمل، إذ لم يتوقع احتمال إيقاف تشغيلها - وبما أن الثلاجة عالية التبريد، فإنه من الطبيعى أن يموت من يبقى فيها ساعات طويلة، أليس كذلك؟ إذن، ليس هناك شك فى أنى سأموت



من البـرد الشـديد كـمـا يمـوت أى شـخص آخـر يكون فى مثل موقعى!! فلابدّ من الموت!!

نعم، هذا هو أثر الاعـتـقـاد أو الصـورة الذهنيـة "البـارادايم" على الإنسـان، إذ إن مـا يـراه الإنسـان هو الذى يتعامل معه وليس حقيقة ما يراه، فـالوهم عند من يؤمن به حقيقة وعند الآخرين وهم.

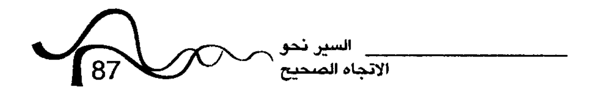
كان هنـاك شخص اسـمـه "هارى" متخـصص فى فـتح الأقـفـال والخـزانات، وجـاءه مـوظف من أحـد البنوك الإنجليـزية وتحـداه أن يفـتح خـزانتـه خـلال ساعتين، ضحك "هارى" وقال: سأفتحها خلال خمس دقـائق.. وبدأ "هـارى" فى مـحـاولة فـتح الخـزانة، واستغرق ساعتين ولم يفتحها، بعد ذلك يئس من فتح الخزانة واستند على بابها فانفتح الباب؛ لأن الباب كـان مـفـتـوحـاً بالأصل، ولكن لم يكن فى "بارادايم" هارى احتمال أن الخزانة مفتوحة، وهذه نقطة تسمى فى علم البـارادايم "العـودة إلى الصـفـر"؛ حـيث إن مـهـارة "هارى" تسـاوت مع مـهـارة أى طفل فى فـتح

الخزانات المفتوحة.. ومن هنا ننصحك بألا تتمحور حول "بارادايم" ضيق.

ومثال ذلك، ما يحدث فى علاقاتنا الاجتماعية مثل: الصورة الذهنية المكونة عن "الحماة" أم الزوج، أو الزوجة؛ فهى صورة ذهنية سلبية متوارثة تصور "الحماة" على أنها هى التى تود هدم البيت دوماً، وهى التى تعكر صفو الحياة الزوجية بأى شكل، فتدخل العروس حياتها الجديدة مشبعة بهذه الأفكار عن مدى سوء أم الزوج والعكس صحيح أيضاً، فتنشأ حالة من التربص والتحفز مما يخلق جواً من التوتر فى العلاقة بينهما حتّى قبل حدوث أية مشكلة وهو ما ينذر بهدم البيوت وخرابها.

ارتق فوق أثقالك

وقع حصان فى بئر عميق ليس بها ماء، فأصابه ألم شديد، وبكى بكاء مراً، وحزن حزناً شديد، واستمر على هذه الحال ساعات طوال، لكن رغبته فى النجاة كانت قوية، وإرادته فولاذية.



فكر صاحبُ الحصان فى المشكلة، وكيف يستعيد حصانه، ولكن سرعان ما أقنع نفسه بأن الحصان تقدّمت به السن، وصار ضعيفاً، وأن تكلفة إنقاذه تقترب من تكلفة حصان قوىّ آخر، كما رأى صاحب الحصان ضررة ردم البئر كى لا تسبب كوارث أخرى، ليحل مشكلتين بتكلفة واحدة، وفى آن واحد، فقرر ردم البئر، وبذلك يكون قد تخلّص من البئر الجافة التى تسببت فى الكارثة، ويكون بذلك أيضاً قد دفن الحصان، ومن ثم يحل المشكلتين فى آن واحد، وبتكلفة واحدة!!

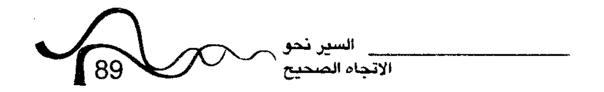
جمع صاحبُ الحصان الناس بمعاولهم وأدوات الردم، وبدؤوا يردمون البئر بالأتربة والنفايات، فارتفع صوت الحصان يوحى بطلب النجدة، لكنه سرعان ما خفت، ثم انقطع!!

دُهش الجميع، وحاولوا استطلاع ما يجرى للحصان، فنظروا إلى داخل البئر، فإذا بالحصان كلما وقعت الأتربة والنفايات هزَّ ظهره، فألقاها على الأرض تحت قدميه وارتفع فوقها، رغبة فى الحياة، وأملاً فى النجاة.

هكذا استـمـر الحـال.. الناس يلقـون بالأتربة والنفايات فى البئر، والحصان يهز ظهره ليلقى بها على الأرض تحت قدميه، لتكون بمثابة طوق نجاة له، فيرتقى بها درجة إلى أعلى، ويخطو بها خطوة، وإن كانت صغيرة نحو النجاة.. وفوجئ الجميع باقتراب الحصان من سطح الأرض.. وعندها قفز قفزة - برغم آلامه - وصار على سطح الأرض بسلام وأمان!!

هل تعلمنا من هذا الحصان؟

كل إنسان تواجهه عقبات فى حياته ومشكلات، تلقى بأوجاعها وأثقالها وآلامها على كاهله، فمنّا من يستسلم لأبسط المشكلات، ويعلن ضعفه وفشله واستسلامه، ومنا من يفعل مثلما فعل هذا الحصان، كلما واجهته مشكلة وصارت حجر عثرة فى طريق نجاحه فى الحياة، ألقاها عن كاهله، وسعى إلى حلها، وعزم وأصرّ على أن يتغلب عليها، فألقاها من على ظهره تحت قدميه، فيكون بذلك قد حولها من



حجر عثرة وعقبة إلى حجر يرتقى عليه ويصعد، فيحول الحجر من عقبة كؤود مهلكة إلى طوق نجاة!!

قوة الكلمات والحديث مع النفس

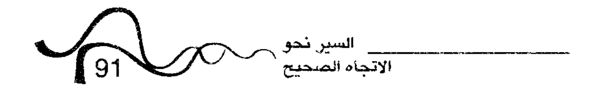
الحديث مع النفس بصوت عالٍ! أو منخفض هى عادة نمارسها جميعاً. وينطبق هذا على كل ما يدور داخل عقولنا وما توسوس به أنفسنا. وما ينتابنا من أفكار، وما يتولد عن ذلك من انفعالات ومشاعر. أما مضمون هذا الحوار فهو عادة ما يدور حول الأحداث والمواقف التى نعايشها كل يوم.

والآن تخيل أنك تقول لزميلك فى العمل كل صباح (أنت غير كفء، فاشل، لم تقم يوما بأى عمل ذى أهمية، ولا يحبك أحد من زملائك).. هل سيسعد هذا الزميل بلقائك؟! كيف سيكون موقفه منك؟ لا بد أنه سيقدم ضدك شكوى وسيكسبها!..

إننا - للأسف - نعامل أنفسنا بهذا الأسلوب تماما. ونخاطبها كل يوم بأكثر قسوة من ذلك. حيث

نقوم بتوجيه اللوم: (ما كان يجب أن تقول ذلك؟ لقد استهجن الجميع الفكرة التى ذكرتها، لماذا لا تفكر قبل أن تتفوه بكلامك؟؟!!) أو نتوقع ردة فعل الآخرين تجاه مواقفنا (لا بد أنهم يتسامرون ويتضاحكون على ما بدر منى اليوم؟) أو ـ وهذا الأكثر قسوة ـ نحاكم ونصــدر الأحكام دون شـفـقــة (لقـد رسـبت فى الامتحان.. أنا إنسان فاشل). فلماذا نتجنب التعامل بهذا الأسلوب مع الآخرين ونقبله لأنفسنا؟ هذا غير عادل!

يتحدث علماء النفس بكثرة هذه الأيام عن تأثير اللغـة التى نسـتـعـملهـا فى وصف الأشـيـاء على بناء مشاعرنا وحياتنا الداخلية. فما يخرج من أفواهنا من كلمات وعـبـارات، ومـا نحـدث به أنفـسنا ـ فى الواقع ـ لا يذهب فى الهواء سدى!. وإنما يدخل إلى أعماقنا ليغير من فسيولوجيتنا ويرسم صورة مبدئية نبنى عليه ما يأتى من أحداث ومشاهد. وسواءً كان



هذا الكلام إيجابياً أم سلبياً فإنه يترك بصمةً مهمة فى نفوسنا.

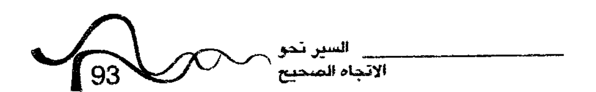
تقدر الدارسات أننا نقوم بتقييم ذواتنا ما بين ٣٠٠ إلى ٤٠٠٪ منها هى عبارة عن تقييم سلبى ولوم ٨٠ مرة يومياً! وأن وانتقاد. ولذا كان من الخطوات العملية التى أصبحت من أجزاء العلاج النفسى هو استخدام (عبارت التوكيد). حيث ينصح المعالجون بالوقوف أمام المرأة كل صباح وإرسال رسائل إيجابية توكيدية لانفسنا بصيغة الحاضر مثل: (أنا بخير اليوم، أشعر بالحيوية والنشاط)، (أنا شخص محبوب من زملائى وناجح فى علاقاتى مع أسرتى)، (يا للسعادة التى أشعر بها هذه الأيام، الحمد لله على نعمه التى تغمرنى). وهكذا.. والواقع أن لهذه الملاحظة أصل مكين فى ديننا الحنيف فلو تأملت أنواع الذكر التى أمرت الشريعةُ المسلمَ أن يلتزم بها فى كل حال، لوجدت أنها ألفاظ إيجابية تمنح الهدوء والسكينة والأمان - هذا بالإضافة إلى بركتها

الخاصة بها. كيف لا وانت تلتجئ إلى قوة الله سبحانه وعظمته ورحمته وركنه الشديد قال تعالى:
﴿ألا بذكر الله تطمئن القلوب﴾

(الرعد/ ٣١).

- بين (أريد).. (أحتاج)..

عندما تجد رغبة فى إمتلاك شىء أو القيام بعمل ما فراقب ما تعبر به عن تلك الرغبة. لا حظ الفرق بين أن تقول: (أحتاج إلى سيارة جديدة)، و(أريد أن أقتنى سيارة جديدة). (أحتاج إلى زيارة أى أحد) وبين أن تقول: (أرغب أن أزور أى شخص). إن كلمة (الحاجة تجعل كل حواسك معلقة بذلك الشىء وبذلك يتعطل تفكيرك عن البحث عن البدائل. ولذا تذكّر أنه كلما قل (ما تحتاجه) فى مقابل (ما تريده وترغبه) ستشعر أن الأمور تحت أمرتك وسيطرتك. ولن تخشى إذا فقدتها يوماً أو فارقتها.



عندما يسألك شخص هذا السؤال الروتينى لاحظ العبارة التى تستخدمها. ترى هل تقول (ما شى الحال)، (لابأس). إن كنت كذلك ما رايك أن تدخل تعديلاً صغيراً على ذلك ففى المرة القادمة قل: (على أفضل حال)، (تمام التمام)، (أحسن من كذا ما فى!!)،.. وأنفث فى كلماتك روح التفائل والحيوية. وترقب ذلك التغيير الرائع الذى ستشعر به فى الحال، وبالأثر الذى ستتركه فى المستمع إليك. فهذه الأحاسيس كما يسميها الأطباء (معدية).

عندما كنت أقول هذه المعانى لمرضاى، كثيراً ما كانوا يقولون: (تريدنى أن أكذب، أنا لست على أفضل حال). والواقع أنهم تغيب عنهم فكرة أساسية. إن الحكم على مشاعرنا هو أمر نسبى. فما رأيك أن تزور إحدى المستشفيات القريبة من منزلك، وخذ جولة على أجنة أمراض الدم والأعصاب والكبد والأمراض النفسية و.. و... حينها ستقابل أشخاصاً

إذا حضر الطعام لم يشتهوه. وإذا أكلوه لم يستطيعوا هضمه، وإذا حل الليل لم يستطيعوا النوم إلا بأقوى المسكنات التى سرعان ما يذهب مفعولها ليوقظهم الألم. وأحكم بعد ذلك على نفسك، وما تتنعم فيه من نعم ظاهرة وباطنة ألست على أفضل حال!!.

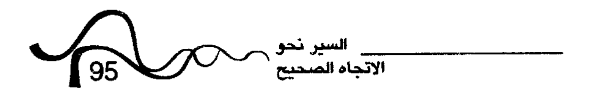
أشعر بصداع قاتل!

هذه الفكرة تنطبق أيضاً على وصفنا للألم الذى نشعر فيه. فإذا ابتليت بالصداع يوماً فلاحظ الفرق بين أن تقول: (أشكو من صداع قاتل وألم رْهيب!!) وبين أن تقول: (أشعر ببعض الألم فى رأسى لقد أزعجنى هذا الصداع قليلاً). قال أحد الحكماء:

"الكلمة التى نلصقها بتجرية ما، تصبح تجربتنا".

تذكر أن الكلمات لها مفعول سحرى فى تغيير مشاعرنا وعالمنا الداخلى سواءً بشكل أفضل أو بشكل أسوأ. هذه إحدى الأدوات الفعالة بيدك الآن فاستفد منها.

■■■



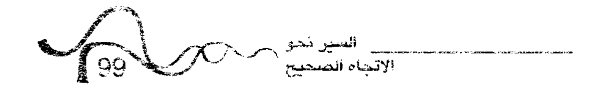


الثقـــة
بالنفس ونقطة
التحـول

إن الثقة بالنفس، هى طريق النجاح فى الحياة.. وإن الوقوع تحت وطأة الشعور بالسلبية والتردد وعدم الإطمئنان للإمكانات هو بداية الفشل، وكثير من الطاقات، أهدرت وضاعت، بسبب عدم إدراك أصحابها لما يتمتعون به من إمكانات أنعم الله بها عليهم، لو استغلوها لاستطاعوا أن يفعلوا الكثير، والناس لا تحترم ولا تنقاد إلى من لا يثق بنفسه وبما عنده من مبادئ وقيم وحق، كما أن الهزيمة النفسية هى بداية الفشل، بل هى سهم مسموم إن أصابت الإنسان أردته قتيلاً.

ما حقيقة الثقة بالنفس؟

يقول جوردون بايرون: (إن الثقة بالنفس، هى الاعتقاد فى النفس، والركون إليها والإيمان بها).



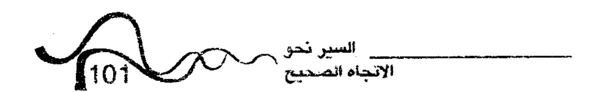
وأوضح من هذا أنها (هى إيمان الإنسان بأهدافه وقراراته وبقدراته وإمكاناته؛ أى الإيمان بذاته).

والثقة بالنفس، لا تعنى الغرور أو الغطرسة، وإنما هى نوع من الإطمئنان المدروس إلى إمكانية تحقيق النجاح والحصول على ما يريده الإنسان من أهداف. فالمقصد من الثقة بالنفس، هو الثقة بوجود الإمكانات والأسباب التى أعطاها الله للإنسان، فهذه ثقة محمودة، وينبغى أن يتربى عليها الفرد، ليصبح قوى الشخصية، أما عدم تعرفه على ما معه من إمكانيات، ومن ثم عدم ثقته فى وجودها، فإن ذلك من شأنه أن ينشأ فرداً مهزوز الشخصية، لا يقدر على اتخاذ قرار، فشخص حباه الله ذكاء، لكنه لا يثق فى وجوده لديه، فلا شك أنه لن يحاول استخدامه، لكن ينبغى مع ذلك، أن يعتقد الواثق بنفسه، بأن هذه الإمكانيات إنما هى من نعم الله تعالى عليه، وإن فاعليتها إنما هى مرهونة بعون الله تعالى للعبد، وبذلك ينجو الإنسان الواثق بنفسه من شَرَك الغطرسة والغرور.

أنواع الثقة بالنفس:

أولاً: الثقـة المطلقـة بالنفس: وهـى التى تسند إلى مبـررات **قوية لا يأتيها الشك** من أمام أو خلف، فهذه ثقة تنفع صاحبها وتجـزيه. إنك ترى الشخص الذى له مثل **هذه الثقة** فى نفسه يواجه الحياة غير هياب ولا يهرب من شىء من منغصاتها، يتقبلها لا صاغراً، ولكن حازماً قبضته، مصمماً على جولة أخرى، أو يقدم مرة أخرى دون أن يفقد شيئاً من ثقته بنفسه، مـثل هذا الشـخص لا يؤذيه أن يسلم بأنه أخطأ، وبأنه فشل وبأنه ليس نداً وكفؤاً فى بعض الأحيان.

ثانياً: الثـقـة المحددة بالنفس: فى مواقف معينة، وضآلة هذه الثقة أو تلاشيها فى مواقف أخرى، فهذا اتجـاه سليم يتـخـذه الرجل الحـصـيف الذى يقـدر العراقيل التى تعترض سبيله حق قدرها، ومثل هذا الرجل أدنى إلى التعرف على قوته الحقيقية من كثيرين غيره، وقد يفيده خداع النفس ولكنه لا



يرتضيه، بل على العكس يحاول أن يقدر إمكانياته حق قدرها، فمتى وثق بها عمد إلى تجربتها واثقاً مطمئناً. ولا شك أن لك من معارفك من يمثلون هذين النوعين من الواثقين بأنفسهم؛ وهو ما يعطيك الدليل والدافع على وجودهما فعلاً فى واقع الحياة، ومع ذلك هل تعلم أن: أكثر الناس لا يثقون بأنفسهم.

وإذا سلك الإنسان طريقة فى الحياة آخذا بأسباب القوة والنجاح، فإنه يزداد قوة وثقة بنفسه مع الوقت، ومع ذلك فواحدة من أجدى الخطوات فى اكتساب الثقة بالنفس أن يدرك الفرد مدى شيوع الإحساس بالنقص بين الناس، فإذا جعلت هذه الحقيقة ماثلة فى ذهنك زايلك شعور انفرادك دون سائر الخلق بما تحسه من نقص، ولأن الإحساس بالنقص من الشيوع بمثل ما ذكرنا، لذلك يجاهد الناس لاكتساب الثقة بالنقص حتى يرتفعوا إلى مستوى عالٍ مرموق.

ثمرات الثقة بالنفس: إن معرفة قدر نفسك والإيمان بها، تعطيك ثمرات كثيرة تعينك على الحياة الناجحة ومنها:

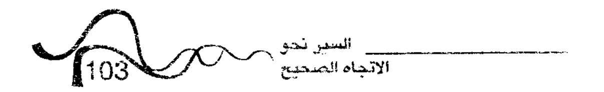
١- تشعرك أن حياة كل شخص متميزة عن سواها: ذات خصائص فردية فذة، وتساعدك على اكتشاف خصائصك.

٢- تجعلك مدركاً تماماً لإمكانياتك وقدراتك: وتبين لك نقاط الضعف والقوة فيك فتدفعك إلى الإنطلاق.

٣- تعطيك الاستعداد، لأن تتخذ قدوة، وأن تختار النموذج المناسب لك فى الحياة، وتقتفى الآثار دون تقليد أعمى، وهى الخطوة الضرورية لتحقيق النجاح والتميز فى الحياة.

٤- توضح لك هدفك: وتدفعك إلى الوصول إليه، فهى مصدر طاقتك.

ـ من هنا نبدأ:



من هنا نبدأ الأخذ بأسباب الثقة فى النفس والاعتزاز بالذات الخاصة:

١- التخلص من الإحساس بالدونية والنقص عن الآخرين.

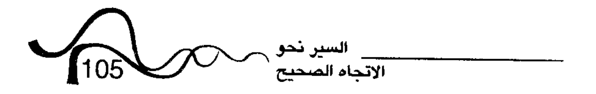
٢- الأخذ بأسباب الثقة فى النفس وعزيز تقدير الذات الخاصة.

جدد حياتك الاجتماعية

رغم أن العثور على علاقات حميمة مشبعة وسعيدة يعد للسواد الأعظم من البشر أهم جوانب حياتهم الشخصية، فإنّها نادراً ما تفى بالغرض. فمعظمنا يبحث عن علاقات أقل قوة من العلاقات الحميمة. ونود أن نقضى جزءاً من وقتنا الخاص مع مجموعة أكبر من البشر وأن يكون لنا بعض الأنشطة التى قد ينفر منها أحباؤنا والمقربون منا (على سبيل المثال، ينام زوجى فى بعض المسرحيات التى أحب مشاهدتها، بينما أرى أنا بعض الموسيقى التى يحبها عبارة عن مجموعة من النغمات المتنافرة المزعجة).

إن الحياة الإجتماعية المتوازنة لا تقتصر على توفير مساحة أكبر من المرح والحفز، بل من الممكن أن تمثل لنا أيضاً مصدراً ثرياً للدعم فى أوقات الأزمات. ومن الممكن أن تزودنا بتسلية وبعد آخر عن طريق إتاحة نشاط جديد نستغرق فيه حتى التيه. أو من الممكن أن تمدنا الحياة الاجتماعية بمساعدة عملية جداً من خلال معارفنا والذين لا يحتاجون (أو بصفة خاصة لا يودون مشاركة) الأزمات العاطفية التى تميز حياتنا الأكثر خصوصية. (فعلى سبيل المثال، هذا الشخص الودود من صالة الألعاب الرياضية الذى يعرض عليك توصيلك بصورة تلقائية عندما يعرف أنك تلقيت مكالمة للمرور على طفلك المريض ومرافقته من المدرسة، أو أحد زملاء العمل الذى يعرض مصاحبتك فى مشاهدة مباراة كرة القدم دون أى قيد أو شرط، لمجرد أن شكلك ينبئ عن معاناة يوم صعب).

- (إن الناس يتغيرون وينسون أن يُطلعوا بعضهم البعض على هذا التغير) «ليليان هيلمان»



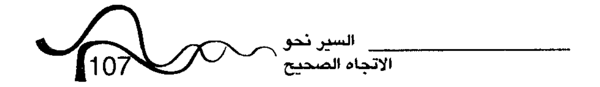
إن الحياة الاجتماعية المتوازنة لا تقتصر على توفير مساحة أكبر من المرح والحفز، بل من الممكن أن تمثل لنا أيضاً مصدراً ثرياً للدعم فى أوقات الأزمات.

لقد تمكن الكثيرون فى الماضى (تخير الماضى الذى تنتمى إليه)! من تطوير حياة اجتماعية مرضية تتمركز فى مكان عبادتهم أو مقر عملهم. أما الآن فالغالبية العظمى منا قد قطعوا الارتباط بينهم وبين أماكن العبادة، وفى نفس الوقت نجد أن وظائفنا تقدّم لنا فرصاً متضائلة تدريجياً فى تكوين علاقات اجتماعية. قد يظل المدير التنفيذى يشترك فى تدريبات الجولف حتى يكتمل مظهره، ولكن ضيق الوقت وعجز الميزانيّات والتحوّل إلى ساعات العمل المرنة والعمل من المنزل والعمل المتنقل تقضى بسرعة على تلك الأنواع من الرياضات والأحداث الاجتماعية التى جرت العادة على أن توطد الصلة بين العاملين وبعضهم البعض.

ودعونا لا ننسى أيضاً أن المفكرات التى تفيض بأسماء المعارف والنشاطات الاجتماعية لا تعنى بالضرورة أننا نحيا حياة اجتماعية جيدة. إننى أعرف عدداً كبيراً من الأشخاص ممن يعتمدون على هذه المفكرات والذين يبدو من الواضح أنهم يضيعون أوقاتهم فى صحبة من لا يقدمون لهم الحافز ولا الدعم اللازم على الإطلاق أو ممن يشتركون فى أنشطة لم يعودوا يستمتعون بها.

- (الطريقة الوحيدة للعثور على صديق حقيقى هى أن تصبح أنت كذلك) «رالف والدو إمرسون»

إن عدداً قليلاً منا فقط يهتمون ويتدبرون أمرهم عند التخطيط لحياتهم الاجتماعية بنفس الاهتمام الذى يبدونه عند التخطيط لحياتهم العملية. فقد تكون قد كونت شبكة من الأصدقاء والمعارف على مدار سنوات طويلة بطريقة تشوبها العشوائية، وربما أنك تتسكع هنا وهناك بين الأنشطة التى اعتدت أن



تمارسـهـا منذ قـديم الأزل. ولربما أنك حتى توقـفت عن التفكر فى حياتك الاجتماعية وما إذا كانت قد عـفـا عليـهـا الزمـان أم لا. ولكنك قـد تكون، بنفس القدر، تشكو منها لسنوات عدة خائفاً كل الخوف، أو واقـعـاً تحت ضـغط شـديد يمنعك من البـدء فى "التخلص من القديم وإحلال الجديد محله". وفى كلتا الحالتين، فإن فحص هذا الجانب لن يضير. إن الحياة الاجتماعية المتكاملة قد لا توفر لك أى نوع من التجارب العميقة ذات المغزى على الإطلاق، ولكن ماذا لدينا لنخسره! فمن منا يود أن ينعم بهذه التجارب كل الوقت بأى حال؟

- (إذا أردت ان يسعد الناس للقائك، فلابدّ أن تسعد للقائهم، وتُظهر لهم هذه السعادة) «جوته»

وقت العمل!

إليك بعض أمثلة على الحاجات الشخصية التى عادة ما تشبعها الحياة الاجتماعية الجيدة. لك

الحرية فى تعديل أو ترك الأمثلة التى لا تتوافق معك، واحرص على إضافة أى مثال آخر تعتقد أنه ينطبق عليك. اكتب كل مثال على رأس ورقة منفصلة:

- المرح (التحرر التلقائى والضحك).
- الدعم (بلا أسئلة).
- الانغماس فى الرياضة (سواء بالمشاركة فيها أو بمشاهدتها).
- الرعاية البدنية (بدءاً من النوادى الصحية وحتى ممارسة اليوجا).
- التنشيط الفكرى (توسيع المدارك العقلية والحافظ على بديهية العقل).
- التنشيط الإبداعى (يشجعك على التأليف والإبداع).
- الوصاية الأخلاقية (تحديات على تأليف والإبداع).
- الوصاية الأخلاقية (تحديات لمبادئك وهواك).
- الإثراء الروحى (الهروب من العالم المادى).

- المغـامـرة (مُـحـفـزات الأدرينالين والملكات الفضولية).

- المنطقة المريحة (مهرب إلى مناطق الأمان وتوقع الأحداث).

إرسم خطاً فى منتصف الصفحة: ودوّن فى جانب منها أسماء الأصدقاء أو مجموعة المعارف الذين يساعدونك على إشباع هذه الحاجة. وفى الجانب الآخر أضف أى نوع من الأنشطة التى تقوم بها والتى من شأنها إعانتك على إشباع هذه الحاجة.

تفكر فى كل صفحة واحدة بعد الأخرى، ثم سل نفسك الأسئلة التالية:

- إلى أى مدى تشبع حياتى الاجتماعية الحالية هذه الحاجة؟ (يمكنك أن تقدر هذا المدى على مقياس من ١ إلى ١٠).

- هل أنا فى حاجة إلى أصدقاء جدد حتى أستطيع إشباع هذه الحاجة؟

- هل يتعين علىّ تغيير أو توسيع دائرة علاقاتى مع أى أحد بحيث يساعدنى على إشباع هذه الحاجة؟

- هل يتعين على البحث عن أنشطة إضافية لإشباع هذه الحاجات؟

- استخدام الوجه الآخر من كل صفحة لتدوين بعض الإجراءات التى قد تضطر إلى اتخاذها لضمان العناية الإجراءات التى قد تضطر إلى اتخاذها لضمان العناية بحاجاتك الاجتماعية على أفضل ما يكون. (على سبيل المثال، الانضمام لأحد النوادى الرياضية/ تعلم رياضة جديدة/ الانضمام إلى مجموعة أصدقاء جدد/ تناول الغداء فى مقهى بدلاً من المنزل... إلخ).

استنجد بالطاقة الإضافية فى ذاتك

كل الناس يعرفون أنهم يمتلكون الكثير من الطاقات المعروفة.

ولكن القلّة هم الذين يعرفون أن لديهم مخزوناً هائلاً من الطاقة الإضافية التى يمكنهم باستخراجها واستثمارها، أن يحققوا ما يشبه المستحيل فى الحالات الحرجة.

إن البعض يعتقد أن كل إنسان يمتلك ذاتين فى داخله:

واحدة نظرية، وأخرى عملية. ويرى أن نجاحنا يعتمد أحياناً كثيرة على التوازن بين هاتين الذاتين.

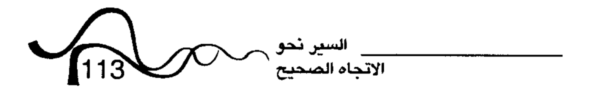
وإذا لم نكن نؤمن بوجود "ذاتين"، كما يرى هؤلاء، إلاّ أن مما لا شك فيه أن الله تعالى يزود الإنسان أحياناً بقدرة جديدة لم تكن لديه، وطاقة إضافية لم تكن فى حسبانه، وبتلك الطاقة يستطيع التخلص من الكارثة أحياناً.

ولعل كل واحد منا يحتفظ فى ذاكرته بمواقف كثيرة مرّت عليه، ولولا تلك الطاقة الإضافية لأصيب فيها بالموت المحقق.

وفى ما يلى قصة أحدهم فى ذلك:

كان الليل قد انتصف، والصقيع أنزل الحرارة نحو عشرين درجة تحت الصفر. فى ذلك الوقت كان "تيموثى غالوى"، وهو شاب من ولاية كاليفورنيا الأميركية، يقود سيارته على طريق منعزلة فى الغابات عندما نظر فلم يرَ حوله سوى الثلج من كل جانب فتوقفت سيارته. وطوال الدقائق العشرين التى مضت عليه فى الطريق لم يكن "غالوى" قد صادف أى سيارة فى الشارع، فقدر أن الانتظار داخل سيارته لا طائل وراءه. فرأى أن أمله الوحيد هو الخروج من السيارة بحثاً عن نجدة، ولم يكن يرتدى سوى سروال وسترة رياضيين. لكنه ترك السيارة وشرع يركض فى الطريق التى أتى منها وصفعه الهواء البارد، وشل جسمه، فتوقف وسط ذلك القفر وهو يخشى أن يموت ولا يراه أحد.

وبعد دقائق على تلك الحال قرر أن يقاوم الخوف عبر القبول به وتحويل أفكاره إلى أمور أخرى وقال



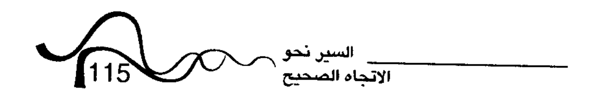
لنفسـه: "إذا كنت سـأموت حـقـاً، فـإن قلقـى لن يـبـدل الواقع".

وفـجـأة فـتح عـينيـه على الجـمـال الـذى يحيط بـه، واسـتـسلم لهـدوء الليل، ووميض النجـوم، وظلال الأشـجـار فـوق الثلج. ومن غـيـر أن يدرى، وجـد نفسـه ينهض من جـديد ويركض وقـد تجـدد نشـاطه. وظل يركض نحـواً من أربعين دقيقـة حتى بلغ منزلاً يسكنه أناس طيبون استضافوه بكرم بالغ.

لم يدرك "غاليوى" آنذاك أن تلك الطاقة الداخلية الغـريبـة التى تولدت فيـه على نحـو مفـاجئ سـتكون أسـاسـاً لطريقـة يبـتكرهـا ويدعـوهـا "الريـاضـة الداخليـة"، ولكن بعـد سنوات من العـمل كـرياضى وأسـتاذ للرياضـة، تحقق من أن العـامل الذى أنقـذه تلك الليلة الرهيبـة قبل سنوات إنّمـا كـانت عبـارة عن قوة كامنة لدى الناس جميعاً، قوة فاعلة إن هم عوّلوا عليها.

وفى السنين العشر التالية وضع أسس استخدام تلك الطاقة كى تُعين الناس فى مرافق الحياة جميعاً. وشرح ذلك فى حلقات دراسية ومقابلات تلفزيونية وكتب وضعها بمفرده أو بالإشتراك مع آخرين. وقد أعانت طريقته ألوف الأشخاص على التزام أنظمة حمية، وتحمل وظائف مملة، وإلقاء الخطب وسوى ذلك.

لقد اكتشف غالوى مبادئ "الرياضة الداخلية"، وهو على ملعب كرة المضرب (التنس)، وكان قائداً لفريق كرة المضرب فى جامعة هارفارد. بعد أربع سنوات من الخدمة فى البحرية عاد إلى رياضته كلاعب محترف فى أحد النوادى، ولم ينقطع عن ابتكار وسائل لرفع شأن فريقه. وسرعان ما تنبه لصوت يهمس له وهو يلعب: "هيا، الآن احمل المضرب جيداً، هذه ضربة مسددة كتلك التى لم تستطيع ردها المرة السابقة..".



يقول الرجل: "أدهشنى أن أكتشف أن فى داخلى نداءين مختلفين، لربما ينطلقان من ذاتين مختلفتين: إحداهما تلعب كرة المضرب، والأخرى تقول للأولى كيف يجب أن تلعب".

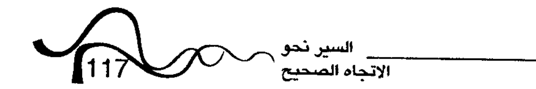
وأطلق على تينك الهويتين اسمى: "الذات الأولى" و"الذات الثانية". الذات الأولى لغوية وذهنية، ووظيفتها إدراك الأصول التى تقوم عليها أى لعبة أو مهمة. وهى أيضاً تصدر الأحكام ويسرها أن تقرر ما هو الجيد، وما هو الردىء.

أمّا الذات الثانية فهى تجمع العقل والحواس والأعصاب والعضلات، هذا التجمع الذى يجعل تحقيق أى عمل ممكناً. وعلى رغم أن الذات الأولى تقرر إذا كنا نريد تعلم كرة المضرب، أو العمل على الآلة الكاتبة، أو بيع الأدمغة الإلكترونية، إلاّ أن الذات الثانية هى التى تتولى تعلم هذه الأمور وتنفيذها. وغاية أى نشاط نقوم به هو تحقيق توازن سليم بين الذات الأولى والذات الثانية.

وقد لاحظ غالوى أنه عندما يلعب كرة المضرب على أفضل وجه، فإن الأصوات تختفى من ذهنه، وهذا يعنى أن الذات الثانية ترمى الكرة وتردها على نحو تلقائى.

والواقع أننا اختبرنا جميعاً هذا النوع من الإنجاز الرائع فى وقت أو آخر، فى الأوقات التى "تنسى ذاتنا". فلماذا لا تكون كل أوقاتنا هكذا؟ لماذا لا نجعل من أوقاتنا كلها ظروفاً لإنجازات رائعة؟

من هذه الفكرة انطلق غالوى، وشرع يختبر نظريته على نفسه، وعلى تلاميذه فى ملعب كرة المضرب. وسرعان ما تبين له أن تحقيق ما ينشد وقف على إسكات الذات الأولى. ذلك أن تعليماتها وشكوكها وهواجسها ونقدها تعمل على إرباك الذات الثانية. غير أن إسكات الذات الأولى ليس بالأمر السهل. فمعظمنا يظن أن هذا الصوت المدوى داخله هو ذاته الحقيقية. لكن الواقع أنه إذا استطعنا تنحية الذات الأولى فى الوقت المناسب، فإن الذات الثانية تتمكن من تأدية دورها على غير وجه، بل هى تجترح



المعجزات. ولكن كيف يمارس المرء هذه الرياضة الداخلية؟

في ما يأتي خمسة مبادئ في ذلك:

١- ركز على النقطة المهمة:

مثلاً في لعب الكرة يكون هذا المبدأ في شكل "أبق عينيك على الكرة".

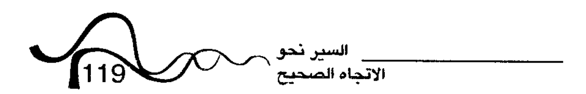
هذا المبدأ يطبّق حرفياً على حلبة الرياضة، لكنه يكتسب معنى مجازياً في ميادين الحياة الأخرى. وهو يشير إلى وجوب التركيز على الناحية الأهم في أي عمل نؤديه. ويعتقد غالوي أن التركيز لا ينبع من الإرادة، بل من العقل الذي يشغفه هذا العمل أو ذاك. وهذا يعني أن على لاعب كرة المضرب أن يدرب نفسه على "الافتتان بالكرة" إلى الحد الذي يكف معه عن بذل أي جهد لمراقبة حركتها، ويغدو تتبعه لها تلقائياً. وعندئذٍ يبصر كل خط أو خيط أو ثنية فيها. وعندما يحقق المرء هذا الأمر، يلازمه شعور غريب يفوق التصديق والوصف.

وفى "ألعاب" الحياة الأخرى، على المرء أن يقرر ما هى "الكرة". ففى أعمال البيع، مثلاً، قد يقرر البائع أنه هو الكرة. وهذا يجعله يركّز على مظهره وشخصيته. وربما قرر أن "الكرة" هى السلعة التى يحاول بيعها، فيركّز على حسناتها ويبرزها للآخرين. وقد يكون المشترى هو الكرة، يقول: "ركّز عينيك على البائع كما تركّزها على كرة المضرب، وسيبدو لك أن تفاضيل الكرة هنا هى أمور مثل احترام المشترى ومحاولة إرضائه".

٢- ثـق بنفسـك:

إن ذاتنا الأولى، وهى المسؤولة عن اكتساب المعارف، ناقدة إلى أبعد حد. وغالباً ما تنقد الذات الثانية بعنف قائلة لها: "لا يمكنك أن تنجزى أمراً حسناً".

وهذا خطأ، فالذات الأولى، بدلاً من انتقاد الثانية، ينبغى أن تنظر بإجلال إلى الطاقة البشرية. وكما نثق كلنا بقدرة الذات الثانية على إنجاز أعمال



يومية بسيطة مثل كتابة مقال، وإدخال خيط فى ثقب إبرة، وقيادة سيارة، هكذا يجب أن نثق بقدرتنا على إنجاز الأمور الأخرى الأكثر تعقيداً.

ـ ولكن كيف نتعلم أن نثق بأنفسنا؟

هذا يتم بالممارسة، لندع الأمور تحدث على سجيتها! لندع ذاتنا الثانية تعمل. وهذا يعنى تعليق أحكام الذات الأولى، سواء كانت التحدى الذى يواجهنا آتياً من انعطاف مفاجئ فى حلبة التزلج أم من كرة فى ملعب.

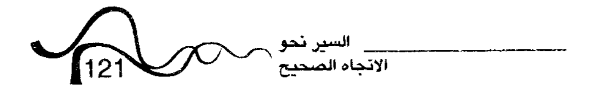
وقد وجّه غالوى تلاميذه في ملعب كرة المضرب إلى رمى الكرة نحو علبة، من غير أن يجعلوا همهم تسجيل إصابة. وسألهم أن ينظروا أولاً إلى الكرة جيداً وهى تقطع طريقها نحو العلبة، ثم يراقبوا النقطة التى توقفت عندها وبعدها عن العلبة. وبعد رمى الكرات واحدة بعد الأخرى، صححت الذات الثانية حركاتها دونما جهد واعٍ، إلى أن تمكنت الكرة من إصابة الهدف.

٣- ركـز على ما يحصل هنا والآن:

الذات الأولى لا يقـر لهـا قـرار حـتى تفـعل شـيئـاً نافعاً، مثل مراقبة الذات الثانية باستمرار. والتركيز على مـا يحصل فعـلاً أفضل من القلق على مـا يمكن أن يأتى أو لا يأتى. فإذا كان المرء يتسلق جبلاً، مثلاً، فيجدر به التنبه لوضع قدميه عندما يبلغ رأسه تلة عـوضـاً عن الخـوف من سـقطة ممكنة، إن القلق هو خـوفنا مما يـمكن حـدوثه. ولكن إذا ركّز المـرء أفكاره على ما يحصل هنا والآن، فهو يمنح ما يريده تحقيقه أفضل تصيب كى يحدث فعلاً.

إن التنبيه لما نفعل يجب أن يكون إدراكاً موضوعياً لجميع العناصر التى ينطوى عليها الموقف. وإذا بلغ المتزلج قمة تلة، ربما توقفت ذاته الأولى لتقول: "هذه هى التلة اللعينة التى سقط منها زميلى أمس".

والحق أنه ليس هـنـاك تـلال "لعـينة" وأخـرى "مبـاركة"، إنما هنـاك تلال ذات خصـائص مـختلفـة.



والذات الثانية ترى تلك الخصائص على حقيقتها إذا نظرات إليها وهى متحررة من المخاوف والشكوك التى تثيرها الذات الأولى.

٤- لا تجعل النجاح هاجساً مقلقاً:

يعتقد غالوى أن القلق هو أدهى خدعة تمارسها الذات الأولى على الذات الثانية. والقلق يصلّب العضلات ويوتّر الأعصاب، وفى هذا تكمن أكثر أسباب الإخفاق انتشاراً. ويقول هذا الرّجل إن الذات الثانية تؤدى عملها على خير وجه عندما تكف الذات الأولى عن جبهها بالأوامر المستحيلة.

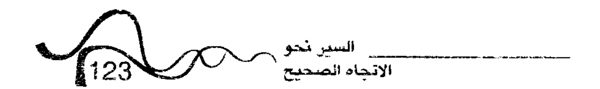
وإذا استطاع المرء أن يتوقف عن إجهاد نفسه، فإن جهده يفيض عندئذٍ من غير تعب. وهذا يتيح للذات الثانية تحقيق الإمكانات التى حباها الله تعالى، فضلاً عن المعارف التى اكتسبتها. وقد وجد غالوى أنه كلما تضاءل قلقنا على نتيجة أفعالنا جاءت هذه النتيجة خيراً مما نظن.

ويقول: "الاستسلام فكرة جيدة نصف بها ما يحدث للاعب كرة المضرب، أو أى لاعب آخر، عندما يدرك أنه ليس ثمة ما يخسره. وهو عندئذٍ يكف عن القلق على النتيجة، ويستسلم لممارسة لعبته كغاية فى ذاتها. ومن الغرابة أن هذا الأمر تتولد منه، فى الغالب، أفضل النتائج الممكنة".

٥- لا تشك فى إمكاناتك:

الشك بالذات يسفر عموماً عن أسوأ العواقب. واللاعب الذى يقول لنفسه، وهو يرى الكرة تأتى نحوه، إنه لن يتمكن من ردها، يخفق فعلاً فى ردها. ونحن لا نتغلب على هذا الشك إلاّ بالتركيز على الحاضر.

وكما فى الألعاب، كذلك فى الأمور الجادة فى الحياة. فربّنا منح البشر كل ما يحتاجون إليه فى إدارة حياتهم وتطويرها، ومن يفشل فى ذلك فهو بسبب سوء إدارته، أو عدم استخدامه لطاقاته، أو عدم ثقته بنفسه، أو تشاؤمه.



مستويات الطاقة لدينا ليست الوحيدة التى تتغير صعوداً وهبوطاً خلال ساعات النهار، فالدماغ أيضاً يخضع لإيقاعه الخاص، ويعتمد هذا الايقاع أساساً على عادات النوم، التعرض لضوء الشمس والتركيبة الوراثية.

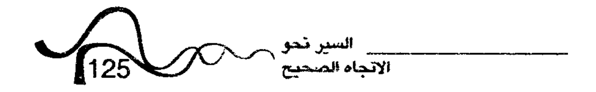
ويؤكد الاختصاصون أن التعرف الوثيق الى هذا الإيقاع يساعد على تحسين حالتنا الصحية والنفسية والعملية، وتعطى اختصاصية علم النفس الأميركية البروفيسورة لين هاشر، مثالاً على الدور الذى يلعبه هذا الإيقاع فى حياتنا: فتقول ان البالغين فوق الاربعين يكونون عادة أشخاصاً نهارين، لذلك من الأرجح أن يسجلوا نتائج أفضل على اختبار الذكاء إذا خضعوا له الساعة التاسعة صباحاً، عوضاً عن الرابعة بعد الظهر، تضيف هاشر وعدد من أختصاصى الدماغ الآخرين أن بوسعنا حرق المزيد من الوحدات

الحرارية فى ممارسة الرياضة، ورفع مستوى فاعليتنا فى العمل وتسهيل الكثير من مهماتنا إذا عرفنا كيف نوقتها بشكل متوافق مع الإيقاع الطبيعى للدماغ.

ونستعرض فى التالى أبرز التحولات التى يشهدها النشاط الدماغى على امتداد ساعات النهار، وأفضل مايمكننا القيام به خلال كل فترة من هذه التحولات.

١- ما بين الساعتين ٧ و٩ صباحاً: هذه الفترة هى الأفضل لتمتين العلاقات الزوجية، تقول عالمية الأعصاب البروفيسورة اليا كاراتسوريس، إن السبب يعود الى ارتفاع مستويات الأوكسيتوسن (هرمون الحب٩ عند الاستيقاظ، وهذا يجعل الفترة الصباحية مثالية لتقوية العلاقات الزوجية والعائلية وعلاقات الصداقة.

٢- ما بين الساعتين ٩ و١١ صباحاً: تسجيل مستويات هرمون التوتر الكورتيزول أرتفاعاً متوسطاً

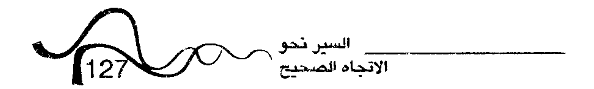


فى الدماغ مع حلول هذه الساعة، وهذه الكمية المعقولة من الكورتيزول تساعد الذهن على التركيز، وكانت دراسة أجريت فى جامعة ميتشيغان الأميركية قد أظهرت أن طلاب الجامعة والبالغين المتقاعدين يكونون أسرع فى الاستجابات الذهنية فى الصباح، وأن حدة الذهن والتيقظ تتراجعان بعد الظهر، وهذه الفترة مناسبة لتطوير أفكار جديدة، وكتابة التقارير وايجاد حلول للمشكلات الصعبة، تقول البروفيسورة كارولين يون، الاستاذة المساعدة فى جامعة ميتشغيان، ان الاشخاص فى سن الاربعين وما فوق يكونون أكثر تيقظاً فى ساعات النهار المبكرة، لذلك فإنها تنصح ببرمجة النقاشات العائلية، فى هذه الفترة المبكرة من النهار، كى يتم ايجاد حلول سريعة لها.

٣- ما بين الساعتين ١١ و٢ بعد الظهر: تهبط مستويات هرمون النوم الميلاتونين فى هذه الفترة. الى أدنى مستوياتها، وهذا يعنى أننا نكون خلالها

جاهزين للقيام بعدد كبير من المهمات والمشروعات، يقول البحاثة الألمان إن الوقت الذى تتطلبه ردود فعلنا واستجاباتنا فى هذه الفترة يكون قصيراً جداً، كذلك فإن قدرتنا على إنجاز الكثير من الأعمال، ترتفع فى فترة منتصف النهار، ويستحسن إذن تكريس هذه الفترة، للإجابة عن كل الرسائل الإلكترونية والبريدية، تقديم التقارير المختلفة الى المدير، وحل المشكلات الزوجية المستعصية. لكن البروفيسور رينيه موروا، الأستاذ المساعد فى علم النفس وعلوم الأعصاب فى جامعة فاندربيلت الأميركية، يقول: إن التمتع بالقدرة على انجاز العديد من المهمات، يجب ألا يدفعنا الى إنجازها فى الوقت نفسه، لأن ذلك يرهق الدماغ والأفضل هو إنجازها الواحدة تلو الأخرى.

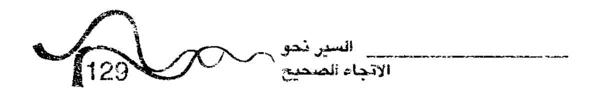
٤- ما بين ٢ و٣ بعد الظهر: هذه الفترة هى الأفضل لأخذ قسط من الراحة، يقول الدكتور سانغ لى، من رابطة دراسات الدماغ الدولية، إن هذا



التوقيق مناسب لتناول وجبة الغداء، خاصة أن عملية الهضم تستقطب الدم نحو المعدة، وتبعده عن الدماغ، وهو ينصح بتفادى تناول وجبة الغداء قبل هذا الوقت، أى عند منتصف النهار، لأن ذلك سيجعلنا نشعر بالرغبة فى النوم، وكانت دراسة أجريت فى جامعة هارفرد، قد أظهرت أن الإيقاع الطبيعى للجسم، أى الساعة البيولوجية التى تنظم النوم واليقظة، تكون أيضاً خلال هذه الفترة فى مرحلة خمود قصير، مايتناسب مع الراحة التى ينشدها الدماغ فى الوقت نفسه. انطلاقاً من ذلك يمكن تخصيص هذه الفترة للقيام بأنشطة تساعد على الاسترخاء، مثل التأمل، أو أنشطة لا تتطلب الكثير من المجهود الفكرى، مثل قراءة مجلة، أو دخول مواقع "الانترنت" ولكن من الضرورى الابتعاد عن كل ما يمت للعمل بصلة. واختيار قراءة المجلات المفضلة لدينا، أما إذا كانت ظروف العمل لا تسمح لنا بأخذ قسط من الراحة، وغذا ما شعرنا بالخمول (وهو

طبيعى فى هذه الفترة) فينصح لى بالخروج فى نزهة سريعة على القدمين. أو احتساء الماء، فكلا النشاطين يساعدان على إبعاد الدم عن المعدة وسحبه فى اتجاه الرأس، فالماء يزيد من حجم الدم فى الدورة الدموية ويعزز انسيابه الى الدماغ.

٥- ما بين الساعتين ٣ و٦ بعد الظهر: مع حلول هذا الوقت، ندخل فى فترة التعاون والاشتراك مع الآخرين فى إنجاز المهمات، يقول البروفيسور بول نوسبوم، الاستاذ المساعد فى الجراحة العصبية فى كلية الطب، فى جامعة بيتسبورغ الأميركية، إن الدماغ يكون تعبا فى هذا الوقت، لكن هذا لا يعنى ان نكون معرضين للتوتر والاجهاد النفسى، بل على العكس، فقد أظهر العلماء فى جامعة ميتشيغان، أم مستويات الكورتيزول تنخفض عادة، خاصة لدى النساء، فى وقت متأخر من فترة بعد الظهر، وأفضل ما يمكن أن نقوم به فى هذه الفترة هو مشاركة الزملاء فى مناقشة موضوعات العمل، فعلى الرغم

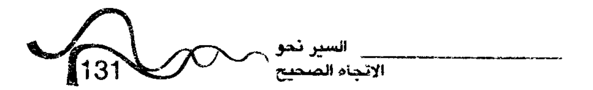


من اننا لا نكون متيقظين ذهنياً مثلما كنا فى فترة سابقة خلال النهار، إلا أننا نكون أكثر هدوءاً، ما يساعد على المشاركة فى اجتماعات غير خاضعة لأى ضغوط، ويمكن للأشخاص الذين ينهون دوامهم مع حلول هذا الوقت، أن يقوموا بنشاط مختلف تماماً عن عملهم، وتعتبر ممارسة الرياضة أفضل مايمكن القيام به، وكانت الدراسات قد أظهرت أن قوة قبضتنا، والبراعة اليدوية، والمهارات الجسدية الأخرى تبلغ ذروتها فى هذه الفترة، لكن لا يجب تأخير موعد ممارسة الرياضة لأن الأدرينالين المتبقى فى الجسم على أثر ممارسة الرياضة، يمكن أن يؤثر سلباً فى النوم، لذلك يستحسن ممارسة الرياضة قبل العشاء لتفادى هذه المشكلة.

٦- ما بين الساعتين ٦ و٨ مساء: وجد البحاثة أن الذهن يدخل خلال هاتين الساعتين فى فترة من التيقظ، ينخفض خلالها مستوى هرمون الميلاتونين الذى يحث على النوم، الى أدنى مستوياته، وهذا

يعنى أنه من المستبعد جداً الاحساس بالتعب فى هذه الفترة، وأظهرت الدراسات أيضاً أن براعم الذوق تكون ناشطة جداً فى هذا الوقت، وذلك بسبب التغيرات البيولوجية الطبيعية فى مستويات النشاط المرتفعة للقيام بالمهمات المختلفة، خاصة الصعبة منها، كذلك يمكن تمضية الوقت مع أفراد العائلة، أو فى إعداد وجبة عشاء لذيذة، ويمكن الحفاظ على مستويات الطاقة عن طريق الخروج الى الهواء الطلق، وتعريض النفس لأشعة الشمس قبل غروبها، فأشعة الشمس تساعد على تعزيز إفراز السيروتونين.

٧- ما بين الساعتين ٨ و١٠ مساء: تشهد هذه الفترة نقلة مفاجئة من التيقظ التام، الى الإحساس بالنعاس، ويعزو البحاثة الأستراليون والبريطانيون سبب ذلك الى الارتفاع السريع فى مستويات الميلاتونين، وفى الوقت نفسه نشهد انخفاضاً موازياً فى مستويات السيروتونين،، الناقل العصبى المرتبط بالتيقظ، يقول



الاختصاصى الأمريكى البروفيسور روبن نايمان، أستاذ الطب فى جامعة أريزونا، إن ما نسبته ٨٠٪ من السيروتونين، يتم إنتاجه فى الجسم بفعل التعرض لضوء النهار، ومن الطبيعى أن تنخفض مستوياته بعد غروب الشمس، وأفضل ما يمكن القيام به خلال هذه الفترة، الاسترخاء ومشاهدة فيلم فكاهى خفيف، كما يمكن القيام بأنشطة خفيفة تتميز بالحركات المتكررة الرتيبة، التى تساعد على الارتياح وإزالة التوترات، مثل غزل الصوف، وينصح نايمان بتفادى حل الألغاز، أو الأنشطة التى تتطلب مجهوداً ذهنياً، فى هذه الفترة التى يكون فيها الدماغ تعباً، والحرص على القيام بكل ما من شأنه تعزيز حالة الاسترخاء.

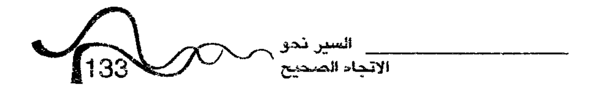
٨- الساعة ١٠ وما بعد: يتوق الدماغ فى هذه المرحلة الى تنسيق وترتيب كل ما تعلمه خلال النهار، وهو ما يقوم به أثناء النوم، ويجب أن تكون الأولوية لدينا، الخلود الى النوم والتمتع بليلة نوم كاملة مريحة، والواقع أن النوم يساعد على إيجاد الحلول

لمسائل شهدناها خلال النهار، فقد تبين فى إحدى الدراسات الحديثة، أن أكثر من نصف الأشخاص الذين تعلموا مهمة ما خلال النهار، نجحوا فى إيجاد طريقة أسهل للقيام بها، وذلك بعد نومهم مدة ٨ ساعات، ومن الضرورى فى هذا الوقت تخفيف حدة الأضواء فى المنزل بعد العشاء، كى يتأكد الجسم أن النهار قد انتهى، وأفضل ما يمكننا القيام به فى هذه الساعة هو التمدد وقراءة كتاب جيد، أو كتابة المذكرات اليومية، أو قراءة شىء نريد أن نتذكره فى اليوم التالى.

برنامج الثقة بالنفس خلال عشرة أيام

هدفنا من عرض برنامج لعشرة أيام والإدلاء به يتحدد حصراً بالتأكيد على ضرورة التفاعل فى هذا السياق وإستطراداً تحقيق النتائج المطلوبة.

وهذا البرنامج سوف يكون من إعداد الشخص نفسه لمدة عشر ايام ولكن يجب الالتزام به، ولكى



يتمكن من عمل هذا البرنامج عليه ان يتعرف على الاساسيات التالية: ـ

ـ ما هى حقيقة الثقة بالنفس؟

ـ كيف تنشأ الثقة بالنفس؟ وكيف تتكون؟

إن الثقة بالنفس لا تغيرك عملياً ولا تجذر العادات الإيجابية فى نفسك.

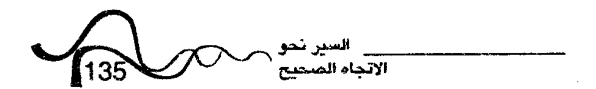
المطلوب هو التفاعل والتنفيذ، لا غير.

يعرَّف النجاح بأنه: هو تحقيق مجموعة من العادات والطباع الحسنة والممتازة، والإخفاق هو الإبتلاء بمجموعة من العادات والطباع المذمومة والغير سوية.

لابد لك أن تعوّد نفسك على السلوكيات الحسنة مثل الثقة بالنفس، لتسترسل فى تبنى السلوكيات الناشئة عن الثقة بالنفس تلقائياً حيث يتوجب نفوذ الثقة بالنفس إلى ضميرك اللا شعورى (عقلك الباطن) وإنسيابه منه نحو الخارج. فأغلبية ذوى

الثـقـة المتـجـذرة بالنفس ربما لا يبـذولون جـهـداً لإحـرازها. إنهم يحـرزون تصـديق الذات والإعتـمـاد على النفس هكذا بالتعوّد على التنفيذ والممارسة.





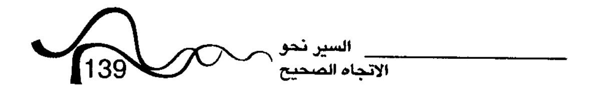
السلوكيات المتحولة إلى عادات

ليتحول أى سلوك جديد لديك إلى عادة تألفها، لابد لك من مواصلته، فأى سلوك يجب أن يدخل حيز التنفيذ أولاً ثم يتم تكراره حتى يتحول إلى عادة ثابتة وفى النهاية إلى جزء من طباعك وشخصيتك (ملكة راسخة).

التنفيذ والممارسة ـ التكرار والتواصل ـ عادة ثابتة ـ طبيعة ـ شخصية

فجميع سلوكياتنا، سيئها وحسنها، تتحول إلى عادات بهذا النحو.

فالمعتاد على الكذب يكون قد أختبر الكذب ذات يوم ولأول مرة ثم كرر الكذب حتى تحول لديه إلى عادة وربما صار يلجأ إليه اليوم دون أية إرادة منه.



من هنا يتوجب عليك من أجل إيجاد أى من الطباع الحسنة لديك أن تواصل ذلك السلوك أو الطابع، وهكذا بالنسبة للتحرر من أية عادة مذمومة يجب أن تحرص على تجنب تكرارها على مر اليوم. بالضبط مثلما تتثبت الذكريات، التى تتواصل عرضها ذهنياً أو لفظياً بالتحدث عنها، فى نظام الذاكرة بينما يخفت وميض الذكريات المهملة تدريجياً حتى يتم نسيانها.

واصل إستدخال الشعور بالثقة وكرر أى سلوك ينشأ عن الثقة بالنفس حتى تغدو طبيعة وملكة مترسخة لديك. تدرب على ذلك حتى تصدر عنك مثل هذه السلوكيات تلقائياً ولا شعورياً، دون أن تبذل أى جهد واع.

فهذه العادة تأخذ يدك لبلوغ النجاح. وأية نجاحات عظمى وكبرى!

فبرنامج إحراز الثقة بالنفس خلال عشرة أيام محاولة وجهد تتدرب من خلاله على التنفيذ، على التكرار، على تكوين العادة: عادة الثقة بالنفس.

فـأغلب المضطربين الفـاقـدين للثـقـة بالنفس يمكنهم إستدراج الثقة بالنفس وتحقيق نتائج مدهشة ومذهلة من خلال تمرين التكرار المتواصل والحرص على تنفيذه لعشرة أيام.

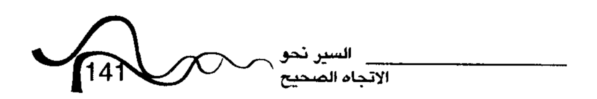
ولكن أعلم من جهة أخرى أنه ليس وحياً منزلاً بأن تستغرق تكوين هذه العادة لديك بالضرورة (١٠) أيام.

أما ذوو الثقة المتدنية جداً بالنفس والذين يمكن وصفهم بأنهم فاقدون للثقة بالنفس تماماً فربما يحتاجون إلى مدة أطول قليلاً، لتنفيذ هذا البرنامج.

ولكن ما نقطع به على أية حال هو أنه بإمكانك ترسيخ طابع الثقة العالية بالنفس وتنميتها فى وجودك بتنفيذ هذا البرنامج خلال عشرة أيام.

إذاً، نفذ التمارين بجد.

ولكن كيف يمكننا تنمية روح المثابرة لدينا؟



يحدث كثيراً أن تتخذ قراراً ما وتبدأ بتنفيذه، ولكنك تترك العمل قبل أن تبلغ نهايته. حدد لنفسك برنامجاً معيناً. ولكن ثابر على تنفيذه حتى النهاية.

فكّر قليلاً كم مرة خططت حتى الآن لتحقيق أهداف تؤمن وتتمسك بها. ولكنك بعد أن بدأت بتنفيذ خطتك تركت حبلها على غاربها فى منتصف طريقك إلى النجاح قبل أن تحقق ما كنت ترنو إليه.

عاهدت نفسك أن تلتزم بنظام غذائى (ريجيم) خاص، وضعت برنامجاً لمذاكرة دروسك، خططت أن تحرز تقدماً فى مجال تعلم اللغة الانجليزية، أن تتعلم الخط، الرسم، العزف و...، وبدأت بالفعل بتنفيذ جميع هذه البرامج ولكنك تفتقد روح المثابرة اللازمة لتواصل جهودك وإثمارها.

ولا غرابة أن تعجز عن تنفيذ هذا البرنامج على مدى عشرة أيام أيضاً فتتركه فى اليوم الثالث أو الخامس.

ولكن ما الذى يمنعك حقيقة من تنفيذ برامجك بشكل دقيق وكامل؟

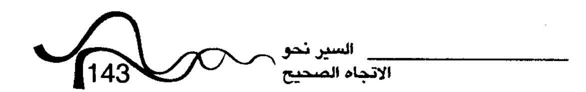
إليك عدة إقتراحات لا حراز روح المثابرة على تنفيذ برامجك:

١ ـ إطلاق إشعاعات الهدف

الأهداف التى تحددها لنفسك عقلياً، لا يمكن تحقيقها. فالأهداف الممكنة التحقيق تتحدد حصراً بالأهداف التى تضرم نار لهفة تحقيقها فى قلبك، فهذه النيران لابد أن تطلق إشعاعات اللهفة فى وجودك بادئاً. فإن جهدت لنيل الثقة بالنفس لأنها مطلوبة لا حراز النجاح (دون أن يكون لديك أى دافع قلبى) يتعذر عليك أن تواصل جهودك حتى موعد تحقيق هدفك.

ولتكوين أى سلوك مرموق وتحويله إلى عادة ممتازة يجب أن تكون ولوعاً بهدفك ومحباً له.

يتوجب أن تكون راغباً من قرارة قلبك بأن تحرز الثقة بالنفس والقوة والحزم. تذكر المعاناة التى سببتها



لك الضـربات المتـأتيـة من عـدم ثقـتك بنفـسك. راجع بشكل مـتـواصل فى ذهنك لذة التطبـع بخـصـائص الواثقين بأنفسهم لتتكون لديك لهفة الوصول إليها.

كن متقداً بنار اللهفة.

٢ـ لا تتقد حتى الاحتراق:

النار المتأججة سـريعة الإنكفاء. إتقد ولكن بلطف، ليكن توقدك دائمياً، الحدة الزائدة تمنع التواصل.

تجنب التمادى، قد تتأجج نيران لهفتك بما يفيض عن الحاجة لتكوين أية عادة حسنة أو تعلم أية مهارة فتتهش فى واحة أفكارك حتى تحولها إلى كومة رماد قبل موعد الحصاد.

ربما تلتـهب نيـران اللهـفـة، لتـعلم لغـة أخـرى، فى وجودك فتولد لديك فى البدء طاقـة تدفعك فى بادئ الأمـر لصـرف مـعظم أوقـاتك اليـومـيـة لتعلمـهـا ولكن دون تواصل، فـقـد تنفـذ طاقـتك وتتـرك المثابرة قـبل مضى أكثر من شهر واحد.

فكل برنامج منهك ضخم يقمع المحفزات. من هنا قسّم أهدافك إلى عدة أهداف بسيطة على مدى زمنى أقصر.

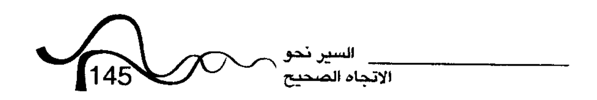
ثم خفف من عبء برامجك.

التخفيف من عبء البرامج يسحب الوقود الزائدة من موقد لهفتك منعاً لاحتراقها جميعاً دفعة واحدة مما يرغمك على تحمل وطأة إنكفائها فجأة.

فالإلتزام بأى برنامج منهك أمر مرفوض جداً. لأنه يرغمك على التقليل من الوقت المخصص للنوم إلى النصف فجأة، الإضطرار على حين غرة للحرمان من تناول الأطعمة المطبوخة، البدء فور إتخاذ القرار بمذاكرة الدروس لاربع ساعات متواصلة يومياً و...

٣ـ إلتزم برنامجاً مصغراً ومرناً:

نفذ برامجك خطوة خطوة. التزم المرونة. البرامج البسيطة أقل حاجة إلى الحركة، والجهد الفكرى، والوقت، ورأس المال والعناء. ربما يكون الوضع غير



مرضياً جداً فى البداية ولكن التواصل مضمون وأنت تجنى ثمرة ممتازة فى النهاية.

يمكنك الإلتزام بالتنفيذ: عشرين دقيقة أكثر، دفعة أقل و... كل هذا بسيط وممتاز.

إن كنت شديد اللهفة لإحراز ثقة مرموقة بالنفس، نفذ البرامج الخاصة بذلك تدريجياً. قلل من ظمئك أولاً بتسكين جفاف شفتيك ثم ابدأ الإرتشاف بتأن. هكذا تنال ارتواء أفضل.

٤ ـ تلق الإيحاءات:

الإيحـاء يولد المحفـزات والدوافع، والإيحـاء هو البرنامج والمنهج الأول، وبالطبع البرنامج الأكثر تواصلاً فى خطة إحراز الثقة بالنفس خلال عشرة أيام.

فتلقى الإيحاءات أمر سهل التنفيذ، كن على إتصال مع المتعمتعين بثقة عالية بالنفس. إمش معهم، عاشرهم، راسلهم، كما لا تنس دور المطالعة، طالع الكتب الإيحائية. واصل مطالعة مثل هذه الكتب، حتى

لو كنت طالعتها من قبل أعد مطالعتها لمرات ومرات، حتى يغدو وجودك مفعماً بأفكار ذوى الثقة بالنفس.

فكّر بالثقة بالذات، تحدث عنها، أكثِر من التفكير مع نفسك والتحدث إليها.

لقِّن نفسك بالإيحاءات المطلوبة.

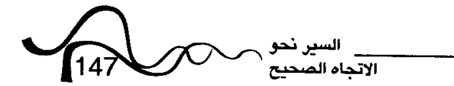
٥ ـ لا تعلـــن:

الإعـــلان يعنـى صب الماء على النار، يعنـى إهدار الوقود.

فحتى لحظة تأجج النار وإطلاقها الفرقعات والشرر لا تعلن عن شيء ولا تدع الآخرين للتجمهر والمشاهدة.

فالنار عندما تتأجج تمنح حرارتها ودفأها للجميع فلا حاجة لها بالدعاية والإعلان.

فـالواثق بذاته يرى نفـســه فى غنى عن إطلاع الآخـرين: سـوف إمـتنع من هـنا فـصـاعـداً عن كـذا والتزم بكذا. ردد هذه العبارات فى نفسك، فالإعلان عن أى شىء قبل التوثق منه يسيئ إلى ذلك الشىء،



فلهذا الموضوع مدلولات عملية تماماً لا مجال للتحدث عنها وتحليلها فى هذا الموضوع.

٦ـ لا تتخل عن برنامجك

بمجرد عجزك ليوم واحد عن تنفيذه:

فأى إخفاق صغير ربما يكون إعتباطياً ولكن ما يلى ذلك تتحكم به أنت نفسك.

إنك تنفذ برنامجك لثلاثة أيام ولكنك تواجه صعاباً فى اليوم الرابع تضطرك إلى التريث والتوقف، لا تتخل عن برنامجك جراء هذه الوقفة، ابدأ التنفيذ ثانية منذ اليوم الخامس.

واصل هذا الاجراء حتى تفرغ فى النهاية من التمرين والتدريب المتواصل على مدى عشرة أيام بأروع ما يمكن.

فمهما تميز البرنامج بالجودة والصحة لا تتمحى إمكانية عدم تنفيذه فى بعض الحالات. كن واثقاً أنه أمر طبيعى. أوصِد أبوابَ قلبك بوجه اليأس.

٧- خطط بنفسك واختار برنامجك

تعمق فى الفرص المفسوحة أمامك، فى المواهب التى تتمتع بها، فى مدى ثقتك بنفسك. أين تتركز المواطن التى تواجه الصعاب فيها؟ حدد نقاط ضعفك ونقاط قوتك.

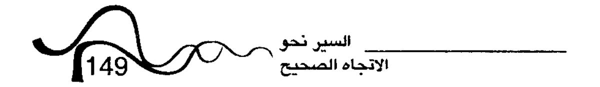
ثم بعد ذلك حدد برنامجك كما تستسيغ.

فنمط مشكلتك ومدى تصديقك لذاتك يختلفان عنهما لدى الآخرين. من هنا يتوجب إستطراداً إختيار خطط مختلفة. لا يمكن إختيار برنامج مشترك، حدد لنفسك منهجاً بسيطاً جداً.

٨- ولكن... خذ كل شىء بالحساب فى هذا المنهج:

إلتزم بالأمور التى ذكرتها. ما يحظى بغاية الأهمية ويترتب عليكم جميعاً عمل حساب له فى برامجكم هى أمور خمسة:

١- ترسيخ الشعور بالإرتباط بالله وبوجود الله فى أنفسكم.



٢- الإيحاء إلى الذات.

٣- تحاشى إنتقاص الذات.

٤- التدرب على الإعجاب بالذات.

٥- مساعدة الآخرين.

حدد برنامجك وسلوكك بالإستناد إلى هذه الأوليات الخمس. إحرص على إضفاء التنوع على كل منها.

عند التدرب على الإعجاب بالذات، ركّز تمارينك فيما يخص المجالات والأعمال التى كنت تتجاهلها أو تحجب عن تنفيذها أو تواجه الصعاب فيها عادة.

وبهذا الاسلوب تحرز خلال عشرة أيام من التعمق فى سلوكك، ثقة مرموقة بالنفس، وهى من المتطلبات الأولية لأى "نجاح بلا حدود".

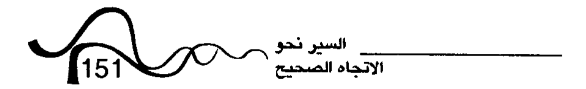
العادات الـ ٧ للأشخاص ذوى الفعالية العالية

تعرف العادة بأنها نقطة الإلتقاء ما بين (المعرفة) ماذا أفعل ولماذا، والمهارة (كيفية الفعل)، والرغبة

الدافع لإرادة العمل، ولكى نجعل من أمر ما عادة فى حياتنا علينا أن نجمع العناصر الثلاثة معاً، ولأن العناصر الثلاثة هذه من الممكن تعلمها، كذلك العادات الفعالة بالإمكان تعلمها، وممارسة العادات السبع يشعرنا بالنصر الداخلى مع أنفسنا فى العادات ١، ٢، ٣، ومن ثم التحرك إلى العادات التى ٤، ٥، ٦، للنصر الخارجى أو العام مع الآخرين والقيادة بفعالية، وذلك يتطلب أن نكون قادرين على قيادة أنفسنا أولاً.

العادة الأولى: كن سباقاً مبادراً "الرؤية الشخصية"

كل إنسان لديه القوة لإتخاذ قراراته الشخصية، وعندما يستخدم الإنسان هذه القوة لإختيار ردة فعله بناء على مبادئه الشخصية يكون سباقاً "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"، والإنسان السباق يعمل على الأشياء التى يملك القدرة على التحكم بها "دائرة التأثير" بدلاً من الإنشغال بالأشياء



التى لا يستطيع التحكم بها "دائرة الإهتمامات"، وهو يستخدم هذه القوة بإيجابية للتأثير على الأحداث وتوسيع دائرة التأثير.

هل تتبع تصرفاتى بناء على إختيارى الشخصى حسب ما تمليه على مبادئى أم بناء على وضعى ومشاعرى والظروف؟

العادة الثانية: ابدأ والنهاية فى ذهنك "القيادة الشخصية".

الأشخاص الفعالون ينحتون مستقبلهم بأنفسهم، وهم يستفيدون من البدء والنهاية فى ذهنهم فى جميع مناطق حياتهم بدلاً من ترك الآخرين أو الظروف تقرر النتائج، وهم يخططون بحرص لما يريدون أن يصبحوا وما يريدون أن يفعلوا، وما يريدون أن يملكوا، ثم يدعون خريطتهم الذهنية ترشدهم فى إتخاذ قراراتهم، وهذه الخريطة الذهنية لما يريدون لحياتهم يترجمونها كتابة فى بيان بالمهمة

أو رسالة الحياة، والشخص الذى لديه رسالة ويستخدمها لإرشاده فى قراراته يعيش فى تناسق بديع مع ما يعمله.

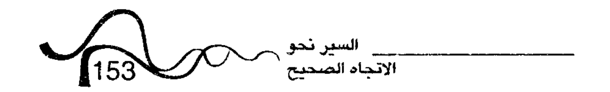
هل كتبت رسالة حياة شخصية تعطى معنى وهدفاً وإتجاهاً لحياتى؟

وهل تنبع تصرفاتى منها؟

العادة الثالثة: ابدأ بالأهم قبل المهم "الإدارة الشخصية"

ما الأشياء الأولى؟ الأشياء الأولى هى تلك الأشياء التى نجد بأنفسنا أنها تستحق أن نعملها وتحركنا فى الإتجاه الصحيح، وتساعدنا على تحقيق المبادئ الذاتية الموجودة فى رسالتنا بالحياة، والأشياء الأولية غالباً مهمة وأيضاً ربما مستعجلة، وأفضل إستخدام لوقتنا يتم بالتركيز على المهم فى عملنا وعلاقاتنا.

هل أستطيع أن أقول (لا) لغير المهم مهما كان مستعجلاً، و(نعم) للمهم؟



العادة الرابعة: تفكير المنفعة للجميع (ربح - ربح) (القيادة العامة).

نمط التفكير (ربح/ ربح) ليس تقنية، وإنما فلسفة شاملة للتعاملات الإنسانية، وهو مبدأ أساسى للنجاح فى جميع تعاملاتنا، وهو يعنى أن الطرفين ربحوا؛ لأنهما إختاراً الإتفاقات أو الحلول التى تفيد وترضى الطرفين؛ وهو ما يجعل كلا الطرفين يشعران بالراحة لقراراتهما وبالإلتزام لأدائها، والشخص الذى يفكر (ربح/ ربح) لديه ثلاث سمات أساسية: الإستقامة، النضج، والوفرة العقلية، فالإنسان المستقيم صادق فى أحاسيسه ومبادئه والتزاماته، والناضج يترجم أفكاره ومشاعره بجراءة مع مراعاة مشاعر الآخرين وأفكارهم، والأشخاص ذوى الوفرة العقلية يصدقون بأن هناك ما يكفى للجميع، ويعترفون بالإمكانيات غير المحدودة لتنمية التعامل الإيجابى والتطوير،

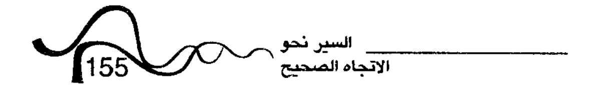
مما يخلق بديلاً ثالثاً جديداً ومقبولاً من الطرفين.. هل أسعى لما يفيد ويرضى الطرفين فى جميع علاقاتى؟

العادة الخامسة: حاول أن تفهم أولاً ليسهل فهمك (الإتصال)

عندما نستمع بقصد الفهم تصبح إتصالاتنا أكثر فعالية، وندع تحوير كل شىء حسب رغباتنا، ونوقف قراءة توجهاتنا فى حياة الآخرين، ونبدأ فى الإهتمام بما يحاول الآخرون قوله ونكون مستعدين أكثر للإنصات بقصد الفهم والتجارب.

والجزء الثانى من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرون، وهى تحتاج إلى الجرأة والمهارة؛ الجرأة لتبين بشكل جيد وجهة نظرك بناء على قدرات الآخرين.

هل أتحاشى الردود المتحيزة وبدلاً منها أعبر عما فهمته من الآخرين قبل محاولة إفهامهم؟



الخشب الأحمر تتشابك جذوره بنظام يجعله ينبت متقارباً؛ وهو ما يساعد الأشجار على عدم السقوط فى الرياح الشديدة. ويستطيع إثنان أن يضاعفاً النتائج بالتعاون الخلاق والتفاعل الخارجى، ويحققون الكثير مما لا يستطيعون تحقيقة على إنفراد؛ وذلك إذا ما كانوا: يقيمون الإختلافات، يفتحون أنفسهم لإمكانيات جديدة يمارسون نمط التفكير (ربح/ ربح)، ويبنون الثقة فيما بينهم، عندها سوف يجنون ويتمتعون بفوائد تلاحمهم **﴿وَتَعَاوَنُواْ عَلَى الْبِرِ وَالتَّقْوَا﴾** هل أقيم إختلاف وجهات النظر والآراء فى الآخرين فى محاولة الوصول إلى حلول؟

العادة السابعة: شحذ المنشار "التحديد"

حد المنشار قد لا يستطيع القطع خلال الأخشاب مع كثرة الإستعمال، ويكون الحد فى حالة لا تسمح

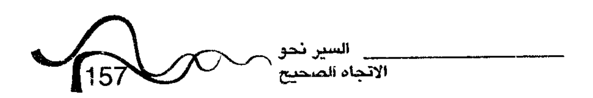
بإستخدامه بفعالية، ولكى نعمل بفعالية نحتاج إلى شحذ المنشار، بمعنى آخر: نحتاج إلى صيانة وتطوير أنفسنا، ومفتاح النجاح لشحذ المنشار يكمن فى العمل بصفة دورية على الأبعاد الأربعة للتجديد:

(البدنية/ العقلية/ الإجتماعية/ الروحانية)، "نحتاج للعمل لمدة ٣ ساعات تقريباً أسبوعياً على الأربع مناطق، والصلوات مثلاً تستغرق ما يقارب ساعتين على أقل تقدير أسبوعيا".

هل أمارس تطويراً مستمراً فى الأبعاد الأربعة فى حياتى: (البدنية - العقلية - الإجتماعية - الروحانية)؟

صياغة الذات وتحديد مسارك فى الحياة

إدارة الذات عملية فى غاية الأهمية؛ إذ إنها تحدد مسار الإنسان فى الدنيا وقدرته على النجاح والتميز، ثم فى الآخرة، وغالباً ما تكتنفها العديد من



المعوقات والصعاب والمنحنيات؛ وهو ما يتطلب حسن الإعداد والتأهيل بالمعارف والمهارات والخبرات، خاصة من السابقين الناجحين.

■ ■ ■



- مقدمة 5
- كيف تنظم حياتك؟! 15
- حل المشكلات ومواجهتها 47
- مهارة التعامل مع الأخطاء 75
- الثقة بالنفس ونقطة التحول 97
- السلوكيات المتحولة إلى عادات 137

